

Impacte del lloguer vacacional en el mercat de lloguer residencial de Barcelona

Pla Estratègic de Turisme Barcelona 2020

Setembre 2016

**Direcció de Turisme
Gerència d'Empresa i Turisme**

Informe encarregat per l'Ajuntament de Barcelona en el marc de la
Diagnosi del **Pla Estratègic de Turisme de Barcelona 2020**.

Autors

Jordi Duatis, DUATIS ARQUITECTES SLP

Maria Buhigas, Helena Cruz, URBAN FACTS



ÍNDEX

1.	INTRODUCCIÓ	1
1.1.	Context i Objectius	1
2.1.	Metodologia	3
2.	L'Allotjament turístic a Barcelona	5
2.1.	La demanda: una població flotant creixent i diversa	5
2.2.	L'oferta: Mapa d'agents, característiques i model de negoci	6
2.2.1.	Habitatges d'ús turístic.....	6
2.2.2.	Hotels	13
2.2.3.	Residències	13
3.	Els Habitatges d'ús turístic: impacte al mercat de l'habitatge de Barcelona	15
3.1.	L'habitatge d'ús turístic, dades generals.....	15
3.2.	Distribució territorial de l'allotjament turístic	17
3.3.	Impacte físic: concentració i especialització	27
3.4.	Impacte econòmic al mercat de l'habitatge.....	31
3.4.1.	L'explotació econòmica de l'allotjament turístic en relació al mercat de lloguer d'habitatge	31
3.4.2.	El nivell de renda que genera l'allotjament turístic en relació al mercat de lloguer d'habitatge.....	35
3.4.3.	Distribució espacial de la rendibilitat d'allotjament turístic en relació al lloguer convencional.....	38
3.4.4.	Distribució espacial a nivell de barris	40
3.4.5.	Distribució de la rendibilitat d'allotjament turístic per tipologia de l'habitatge.	46
3.4.6.	Rendibilitat lloguer habitatge en relació a l'oferta hotelera.....	49
3.4.7.	Impacte econòmic al mercat de la compra-venda.....	49
3.4.8.	Impacte econòmic en els preus de renda del lloguer d'habitatge principal.....	50
4.	Conclusions.....	57
5.	Bibliografia i webgrafia	61

1. INTRODUCCIÓ

L'atractiu turístic de la ciutat de Barcelona ha esdevingut una pressió fortíssima a la ciutat en general, i per l'ocupació d'edificis residencials en particular, una part dels quals han anat modificant progressivament el seu ús cap a allotjaments turístics. Davant d'aquesta competència creixent, l'Ajuntament de Barcelona ha encetat una acció política per a la redacció de diversos documents que constituïran l'agenda de la gestió pública de l'activitat turística a la ciutat. D'una banda, s'ha iniciat la redacció del Pla Estratègic de Turisme 2020 i, d'altra, en el camp urbanístic, el recent aprovat Pla Específic de HUTs (Habitatges d'Ús Turístic) al febrer 2016.

El present informe es focalitza en l'Anàlisi de l'impacte econòmic dels allotjaments turístics en el mercat residencial i s'emmarca en la fase de diagnosi per a la redacció d'aquest nou Pla Estratègic. Tanmateix, els resultats d'aquest treball també aporten arguments que poden ser d'interès per a la memòria del Pla Especial Urbanístic de Regulació d'Allotjaments Turístics, impulsat pel mateix Ajuntament de Barcelona, i que té per objecte formular l'encaix de totes les tipologies d'aquest tipus d'establiments (hotels, hostals, apartaments, habitatges d'ús turístic, albergs juvenils i residències d'estudiants) al municipi de Barcelona.

El present document s'estructura en 5 parts. La primera part a mode de contextualització del fenomen de l'allotjament turístic aprofundeix de manera més qualitativa en comprendre quins i com són els actors d'aquesta nova dinàmica: l'usuari o usuaris i el mapa d'actors, característiques i model de negoci entre els que han conformat l'oferta. Al segon capítol, centrat exclusivament en l'oferta d'allotjament de tipus habitatges d'ús turístic (HUTs) analitza els patrons de distribució, concentració i especialització a nivell territorial a la ciutat i a escala de barri. El tercer capítol entra de ple en la qüestió de l'impacte d'aquest tipus d'establiments sobre el mercat de l'habitatge de la ciutat, fent especial èmfasi en la comparativa de rendiments econòmics dels diferents models de negoci i finalment al darrer capítol es presenten exemples d'altres ciutats amb un fenomen similar per tal de contextualitzar el pes i l'impacte d'aquest a la ciutat de Barcelona. El informe tanca amb un apartat de conclusions principals arrel de tot el exposat anteriorment i de recomanacions de cara a la regularització d'aquest tipus d'allotjaments per part de les administracions competents.

1.1. CONTEXT I OBJECTIUS

L'Ajuntament de Barcelona ha identificat que, durant els darrers anys, s'ha produït una forta inversió en el sector de l'allotjament turístic, amb la proliferació d'hotels, albergs, hostals i habitatges d'ús turístic. Els establiments hotelers, que han crescut notablement a la ciutat en tots aquests anys, han transformat edificis emblemàtics amb un alt valor arquitectònic i paisatgístic o en localitzacions centrals de tipologies diverses, que fins aleshores havien estat d'ús d'oficina o residencial, en diferents tipologies d'allotjaments turístics.

En paral·lel a aquest fenomen s'encetava un altre en el qual edificis sencers d'habitatges o bé habitatges disseminats també s'han anat transformant, en aquest cas per esdevenir habitatges d'ús turístic (HUT). A més, també s'han reconvertit algunes plantes d'edificis per ubicar-hi albergs o hostals. A banda d'aquesta oferta, la proliferació de les plataformes virtuals per a la seva comercialització ha facilitat el sorgiment d'una oferta d'habitatges per a ús turístic, que sovint no disposa de llicència.

Aquest fenomen i la seva distribució territorial han estat condicionats pel context econòmic del moment i pels canvis soferts en el mercat immobiliari en el marc de la crisi econòmica i financera i l'esclat de la bombolla immobiliària, així com per les polítiques impulsades des de l'administració, amb diferències en el nivell de tolerància. Per exemple, la prohibició dels HUTs inclosa en el Pla d'Usos de Ciutat Vella de 2010 volia controlar el fenomen, per contra canvis importants en la regulació de les empreses i activitats turístiques, com per exemple el canvi de règim de llicència a comunicació d'activitat com a resultat del Decret 159/2012, de 20 de Novembre on es modificaven dues lleis bàsiques per al sector de l'allotjament, que són: la Llei 13/2002, de 21 de juny, de turisme de Catalunya, i la Llei 18/2007, de 28 de desembre, del dret a l'habitatge.

Posteriorment, el mes de juliol de 2015, l'Ajuntament de Barcelona va determinar la suspensió de llicències d'allotjaments turístics a tota la ciutat i de manera generalitzada, iniciant el procés per a la redacció del Pla Especial de Regulació dels Allotjaments Turístics per tal de regularitzar els impactes dels allotjaments turístics en el mercat residencial, i mitigar les seves conseqüències tant en les comunitats de veïns i veïnes, com en l'espai públic.

És en aquest context on es situa el treball que aquí es presenta i que es focalitza en analitzar l'impacte dels allotjaments turístics en el mercat residencial de la ciutat. Concretament, el treball té tres objectius principals:

- a) Analitzar l'impacte d'habitatges d'ús turístic (HUTs) respecte del conjunt de l'oferta d'habitatges per ús residencial, especialment de lloguer via la Llei d'Arrendaments Urbans.
- b) Analitzar l'impacte dels habitatges d'ús turístic (HUTs) en el preu del mercat residencial per tipologies d'allotjament tenint en compte tant la compra-venda d'habitatges com el règim de lloguer.
- c) Analitzar l'impacte dels preus als barris centrals, en els barris perifèrics de Barcelona i a l'Àrea metropolitana.

2.1. METODOLOGIA

L'elaboració d'aquest treball ha combinat tant la metodologia quantitativa com qualitativa. Pel que fa a la quantitativa, les principals fonts estadístiques utilitzades han estat les del Servei d'Estadística de l'Ajuntament de Barcelona, de l'Institut Català del Sòl (INCASÒL), del Departament de Territori i Sostenibilitat de la Generalitat de Catalunya, així com les dades de la Plataforma virtual Airbnb. En tots els casos s'ha treballat amb dades desagregades a nivell de barri.

Del Servei d'Estadística de Catalunya s'han obtingut les següents dades:

- a) Xifres oficials de població de Barcelona (1 de gener de 2014)
- b) Habitatges familiars situats en edificis destinats principalment a habitatge segons tipologia (Cens de Població 2011)
- c) Habitatges principals segons règim de tinença (Cens de Població 2011)
- d) Divisió territorial de Barcelona per barris

De l'INCASÒL i el Departament de Territori i Sostenibilitat s'han obtingut les dades del mercat de lloguer a Barcelona per districtes i barris (2013, 2014, 2015). Concretament:

- a) Nombre de contractes de lloguer
- b) Mitjana anual del lloguer mitjà contractual
- c) Mitjana anual del lloguer contractual per metre quadrat

Ajuntament de Barcelona per mitjà de Barcelona Regional de la base dels diferents tipus d'establiments d'allotjament turístic i d'habitatges d'ús turístic, segons definicions del Decret 159/2012, de 20 de novembre, de la Generalitat de Catalunya, en el qual es determinen les categories d'establiments d'allotjament turístic i d'habitatges d'ús turístic. En aquesta base es recullen tots els Habitatges d'ús turístic que compten amb llicència (HUTs amb llicència).

De la Plataforma virtual *Inside Airbnb* s'han obtingut els llistats d'ofertes disponibles de HUTs al web Airbnb en cinc dates diferents:

- a) 30 abril 2015
- b) 17 juliol de 2015
- c) 4 setembre 2015
- d) 2 octubre 2015

e) 3 gener 2016

Les dades estadístiques d'Inside Airbnb s'han obtingut per districte i barri, així com per tipologia d'allotjament (apartament o casa sencera, habitació privada, habitació compartida) i preu per nit.

D'altra banda, donada la naturalesa del treball, també s'han utilitzat metodologies qualitatives. Per tal d'establir els models d'explotació i les rendibilitats entre usos dels habitatges d'ús turístic s'han dut a terme 12 entrevistes amb agents del sector que operen a la ciutat de Barcelona. Concretament, s'han entrevistat els diversos perfils que intervenen: propietaris, inversors, gestors d'habitatges d'ús turístic i de plataformes virtuals comercialitzadores. Les entrevistes, sense un qüestionari tancat, buscaven comprendre la lògica del negoci des de cadascuna de les diferents perspectives i el seu posicionament respecte de les regulacions que vol emprendre l'Ajuntament de Barcelona, no només en termes d'acord o desacord, sinó entrant a qüestions concretes: gestió de llicències, coexistència amb d'altres usos, paràmetres de zonificació i de concentració, entre d'altres.

2. L'ALLOTJAMENT TURÍSTIC A BARCELONA

Aquest apartat mira d'explicar i de comprendre l'allotjament turístic de Barcelona que es compon tant per hotels, hostals, albergs i habitatges destinats a usos turístics. El capítol està dividit en dos grans apartats, en el primer s'analitza l'aparició d'una nova demanda d'allotjament d'ús temporal i els diferents grups que la componen; i en el segon, es presenten els diferents actors que conformen la oferta que ha anat apareixent per donar una resposta en aquesta demanda, el seu grau de professionalització i els diferents models de negoci i com interactuen entre ells.

2.1. LA DEMANDA: UNA POBLACIÓ FLOTANT CREIXENT I DIVERSA

Fa temps que Barcelona es va convertir en una ciutat atractiva reconeguda internacionalment i va aparèixer una primera onada de població temporal o flotant que per motius de feina o estudis s'instal·lava per una temporada a la ciutat: des del investigador de post-doc, passant per l'estudiant d'Erasmus, fins a la companyia de teatre o l'executiu d'una empresa multinacional. Totes aquestes persones compartien el repte de trobar un allotjament que s'adequés a les seves necessitats, cosa que no sempre resultava fàcil per dues raons principalment: la mida del mercat de lloguer a la ciutat i la rigidesa de les lleis d'arrendaments urbans vigents.

Així, el nombre d'habitatges disponible en règim de lloguer era i segueix sent molt més baix que a la majoria de capitals europees (representa el 25% del total del parc d'habitatges, segons dades del Cens del 2011 de l'Ajuntament de Barcelona), i per tant, aquesta nova població flotant entrava en un mercat molt reduït d'oferta.

Posteriorment, en aquest resident temporal de la ciutat se li afegiria un altre, encara més temporal i esporàdic, el turista genèric de vacances i el turista de negocis, de reunions, de tractaments mèdics, de festivals, de cursos i tallers universitaris, etc.

Algunes dades que il·lustren aquest creixement són:

En el període del 1984 al 2013, quasi 30 anys de la ciutat, el turisme de Reunions ha passat d'atreure 32.000 delegats als 650.000 del 2011 o els 580.000 del 2013; el nombre de reunions abans del 93 no superaven les 300 reunions per passar a les 700 i fins a les 2.039 del 2013 que situa a Barcelona entre els primers llocs de la classificació de destinacions per a reunions professionals. A la ciutat entre tots els centres educatius superiors s'ofereixen més de 135 màsters de diversa durada i en tota mena d'especialitzats. En definitiva, uns creixements que aporten a les dades generals de Turisme de Barcelona que mostren com el nombre de turistes

ha passat del 1,7 milions escaig del 1990 als prop de 8,4 milions del 2014 i de pernoctacions dels 3,8 milions del 90 als 17 milions, només comptabilitzant els allotjats en hotels.

Totes aquestes xifres mostren com aquest fenomen ha anat creixent al llarg de més d'una dècada i és en aquest context d'una demanda creixent que van aparèixer noves formes d'oferta d'allotjament temporal més o menys informal.

Una demanda diversa i que no sempre ha trobat en l'oferta hotelera, de per sí molt rígida, una resposta a les seves necessitats. En aquest sentit, el nombre creixent de grups d'amics, d'estudiants o d'empreses o bé les famílies amb criatures busquen modalitats d'allotjament més flexibles i més còmodes per cobrir les seves necessitats.

Sembla clau doncs tenir present que tot i que la pressió i el nombre de turistes ha augmentat en els darrers anys, la demanda respon a patrons molt més diversificats. Si bé la temporalitat és el tret comú, des del punt de vista de l'oferta de l'allotjament veurem com són complementaris i es comporten de manera diferent.

Per últim, també des del punt de vista de la demanda aquest nou tipus d'ofertes d'allotjament han resolt el problema del desconeixement que un foraster té de les dinàmiques pròpies d'una ciutat, en general i del mercat de l'habitatge, en particular.

2.2. L'OFERTA: MAPA D'AGENTS, CARACTERÍSTIQUES I MODEL DE NEGOCI

En termes generals, es pot dir que la demanda creixent d'allotjaments temporals a la ciutat ha donat com a resultat la proliferació d'una oferta molt variada de solucions que miren de captar una part d'aquesta població flotant i temporal. A continuació i a partir d'entrevistes amb els diferents agents que actuen en aquest negoci es presenta el mapa d'actors, les seves característiques i model de negoci i algunes reflexions i postures respecte de la regulació que l'Ajuntament vol portar a terme. Cal prendre aquesta informació com una aportació més qualitativa a les dades que s'analitzen en aquest estudi, però no té l'estructura d'una enquesta si pretén ser representatiu més enllà d'haver parlat amb els diferents actors que conformen l'oferta d'allotjaments turístics de la ciutat amb especial èmfasi en el grup vinculat als HUTs, la seva gestió i comercialització.

2.2.1. Habitatges d'ús turístic

En el negoci dels Habitatges d'ús turístic es poden identificar principalment tres actors o agents, tot i que a la realitat els papers es veuran molt més entrellaçats o vinculats.

A) Inversor – propietari

Qui són i quin és el seu model de negoci?

La primera diferència que s'ha de fer en aquest grup és entre el propietari-inversor i el propietari-amfitrió. En el primer cas no hi ha una convivència amb l'hoste, mentre que en el segon, l'habitatge es comparteix amb l'hoste que arriba. Aquest treball posa el focus en el primer tipus de propietari i de propietats en concordança amb la normativa vigent dels HUTs on s'especifica que aquests s'han de llogar (cedir) sencers i que no hi pot haver ningú empadronat (156/2012).

L'inversor o propietari té o ha adquirit la propietat immobiliària per desenvolupar-hi aquesta activitat. Segons fons entrevistades ens molts casos els HUTs s'han convertit en un producte interessant per les *family offices* i altres inversions d'escala petita i que busquen rendiments competitius respecte d'altres productes de borsa, amb menor risc i en aquest sentit, els HUTs milloren les rendes del lloguer tradicional. En aquest grup també trobem grups d'inversors o fons d'inversions interessats en adquirir propietats senceres i destinar-les en aquest ús un cop adequades i modernitzades. En definitiva pel sector del *real estate*, els edificis d'HUTs en exclusivitat s'han convertit en un producte immobiliari més.

La disposició dels HUTs genera tot tipus de situacions: per una banda edificis en propietat vertical, i per tant d'un sol propietari; edificis en propietat horitzontal però especialitzats únicament en aquest tipus d'habitatges, són diferents propietaris els que ocupen la finca; i per últim, les propietats horitzontals disseminades per diferents finques en mans d'un mateix propietari.

L'atractiu del model de negoci respecte del propietari o inversor és clarament el seu rendiment, tot i que depèn en gran mesura del nivell d'ocupació. En aquest sentit, ningú parla de diferències superiors al 40% o menys, però es reconeix l'exempció del Iva com un dels temes que els diferencien clarament dels hotels. Quan més gran és la professionalització, tot i la rendibilitat, no estem parlant de xifres astronòmiques sinó un conjunt d'avantatges que fan més atractiu aquest producte: un preu més alt de lloguer que es compensa amb l'ocupació intermitent, menor impacte sobre l'habitatge i per tant menys despeses de manteniment, menys fricció amb els ocupants ja que no hi ha problemes d'impagaments o altres qüestions, disponibilitat de la propietat per modificar el seu destí o ús en funció del mercat ja que no perd la seva condició d'habitatge.

Les rendibilitats són molt diverses i arrel de les converses juntament amb les dades que s'han analitzat a la part més quantitativa es pot dir que hi ha un cert patró en aquesta qüestió i que es reflexa en el gràfic següent.

Quina posició tenen respecte a una regulació d'aquest tipus d'ús de l'habitatge?

La voluntat general d'aquest actor és actuar dins de la legalitat. De fet, el propietari o inversor d'escala mitja i gran no pot actuar al marge de la legalitat donada la seva visibilitat, i en canvi vol veure una actuació contundent respecte del propietari il·legal. La regulació es vista com una avantatge per posar les regles del joc clares i per tothom. Tanmateix, volen veure més contundència respecte d'aquells que fan de la il·legalitat el seu modus operandi. Un exemple d'aquesta contundència que proposen és que un HUT il·legal suposés pel seu propietari una multa i un termini de temps d'apartament de lloguer social.

Alguns entrevistats parlen de tres situacions en relació a aquesta qüestió:

els propietaris en situació il·legal, que no tenen cap interès en regularitzar la seva situació i que estan disposats a córrer el risc pel potencial rendiment de l'activitat. Darrera d'aquest tipus de propietari es troben situacions de precarietat econòmica i que aquesta activitat els suposa uns ingressos extres mensuals;

Els propietaris en situació a-legal, que voldrien treballar en la legalitat amb la llicència corresponent i que ara són a l'espera del que passarà. Aquest grup serà el que d'entrada un cop s'aixequi la moratòria pot generar un increment de nombre de llicències, però que segons el mateix sector tornarà a equilibrar-se.

Els propietaris en situació legal, amb llicències en regla i que tenen clar que els compensa donat el seu grau de professionalització. Per ells això és un negoci i com a tal els convenen les regles clares.

Per aquest darrer grup, el tema de les llicències es veu com problemàtic, donat que s'ha generat un mercat paral·lel on hi ha massa implicats de fora del negoci, aprofitant la situació per promoure pràctiques que en podríem dir delictives. El cessament d'una activitat no invalida la llicència, de manera que moltes llicències associades a pensions o altres establiments que ja no funcionen s'han convertit en una peça de gran valor i està generant tot un mercat "de compra-venda" especulatiu.

Pels propietaris i inversors l'establiment de quotes per territoris no és vist com un problema o una restricció, s'ha de tenir en compte que indirectament aquestes restriccions suposen a la pràctica una reducció en la seva competència. Respecte de competència, ells s'identifiquen competidors dels hotels, no pas de l'habitatge tradicional.

Respecte de la seva consideració específica en la regulació com a HUTs, hi ha diversitat d'opinions, per una banda uns creuen que equipar-los a la normativa d'hotels (amb un estudi detallat de cadascun dels continguts) alliberaria una pressió molt gran sobre determinades propietats o finques, per la seva mida, i allunyaria els *freeriders* per la complexitat i gruix de la inversió necessària; per una altra banda, altres creuen que aquesta no és la solució (opinió

generalitzada entre els gestors) ja que suposa modificacions en els edificis de gran magnitud i perd la condició d'hibridació que té ara.

B) Gestor

Qui són i quin és el seu model de negoci?

Es podria dir que el gestor dels HUTs és una mena d'Api especialitzat en aquest nou producte immobiliari. No han estat el resultat de les plataformes de comercialització com Airbnb, Booking o altres, sinó que van aparèixer molt abans i veuen en aquesta tipologia d'allotjament una alternativa al hotel, per una demanda més plural com són els grups i les famílies. La distribució del seu negoci la calculen sobre el 80% de famílies i grups i el 20% de turista de negocis on entren directament en competència amb els hotels.

Hi ha principalment de dos tipus, però amb un important grau d'especialització en ambdós casos:

Un primer gestor especialitzat en edificis exclusius de HUTs on els habitatges estan concentrats en una única finca que possibilita millorar els temps i els costos de gestió relatius a la neteja i manteniment dels habitatges, acollida i sortida dels hostes i en definitiva, qualsevol incidència que pugui tenir lloc durant la seva estada.

Un segon tipus amb un elevat nivell de professionalització però que gestiona indistintament diferents propietats que poden estar disperses en diferents edificis. Es concentren en petits propietaris però que tenen diversos habitatges i per les dades que s'han pogut obtenir de les plataformes digitals de comercialització hi ha un important grau de concentració entre els propietaris no professionals i amb una important presència d'estrangers que deriven la gestió de les seves propietats.

Ambdós gestors completen la seva oferta de negoci amb comercialització sobre plataformes pròpies i plataformes generalistes i especialitzades com poden ser Airbnb o Booking. El nombre d'habitatges comercialitzats d'una manera o una altra dependrà en cada moment.

Els APIs tradicionals van entrant a poc a poc en aquest sector, però encara no ho veuen com un negoci propi a raó de la resposta del col·legi d'Apis respecte d'aquesta temàtica i la possibilitat d'entrevistar-los.

A diferència dels propietaris, els gestors tenen una visió de Barcelona més reduïda pel que fa als llocs on pot ser atractiu aquest tipus de producte. També ho atribueixen a les tipologies que no són tant atractives per habitatge de residència habitual o bé per massa grans o bé per massa petits. No identifiquen fàcilment quins són els valors d'altres zones de la ciutat que les ja identificades de Ciutat Vella o la trama de l'Eixample en tots els diferents districtes i barris, més pròxima al centre o a la zona del front marítim, i amb cert interès es veu l'opció de Gràcia.

Altres teixits urbans de la ciutat es veuen més difícils d'adaptar i no hi ha tanta disponibilitat de propietats per adquirir.

Els gestors més professionalitzats poden aparèixer inicialment en l'operació d'adquisició de la propietat o edifici, la seva adequació i rehabilitació i restar com a operadors i gestors de l'activitat diària. En aquest sentit ha recollit part dels professionals que en el seu moment estaven en els productes d'oficina o d'habitatge tradicional que la crisi va frenar en sec. Una altra conseqüència de la crisi ha estat que s'ha incrementat l'interès per la gestió de les propietats i no només per les transaccions de compra-venda, oferint serveis per incrementar el valor de l'ús d'una propietat. En aquest sentit, s'ofereixen per gestionar tota la part de recollida de taxes com podria ser la taxa turística com un servei més de cara als propietaris.

Estan constituïts com a activitat econòmica i per tant subjectes a Iva, amb personal contractat que fa diverses funcions ja que es tracta de l'actor més híbrid de tots: serveis de *real estate* de cara al propietari i inversor, gestió de les propietats amb serveis orientats a l'hoste i també al propietari i gestor de portals de comercialització propis com a suplement o suport (juntament amb portals generalistes). S'han constituït com a associació i es consideren un producte específic que cal entendre i diferenciar-lo dels productes d'allotjament turístic més tradicionals.

Quina posició tenen respecte a una regulació d'aquest tipus d'ús de l'habitatge?

En aquest sentit els gestors que operen els HUTs també veuen la regulació com una oportunitat de clarificar les regles, donat que d'aquesta manera aconseguirien deixar fora als menys professionalitzats. Tanmateix, i a diferència d'alguns comentaris recollits entre els propietaris i els inversors, tenen una posició diferent respecte de quina manera els hauria de considerar la regulació, reconeixent la seva especificitat o bé acostar-los al perfil més hotel·ler; i en relació a la idoneïtat o no de quotes territorials o restriccions de llicències.

Respecte de la primera qüestió, els gestors de HUTs comparteixen un discurs i narrativa comunes: són un híbrid de l'habitatge tradicional, no modifiquen ni redueixen el parc d'habitatges construït, són competència pels hotels i no pas per l'habitatge tradicional i mantenir el seu status d'habitatge i per tant la cèdula d'habitabilitat permet convertir els HUTs en un producte immobiliari fàcilment reversible. Són generadors de llocs de treball i economies d'escala i s'integren millor en les trames urbanes donat que no modifiquen la relació de la planta baixa dels edificis, ja que mantenen els locals comercials que ocupen activitats de proximitat pel veïnat.

De fet, de les converses mantingudes amb els gestors es percep clarament com els HUTs en edificis exclusius van esdevenir una alternativa de producte immobiliari que la crisi va encoratjar quan les operacions de compra o lloguer de nou habitatge van caure i en canvi el

turisme seguia creixent. Indirectament ha servit per diversificar la sortida en el mercat d'habitatges que no tenien en aquell moment una demanda clara i garantia una rendibilitat molt atractiva.

En relació a les restriccions no ho veuen amb el mateix entusiasme que el propietari o l'inversor donat que el seu negoci es basa en la gestió de propietats. Per tant, un número tancat de propietats els tanca l'horitzó de creixement d'aquest negoci i augmenta la competència; l'efecte contrari respecte dels propietaris.

La regulació envers aquest tipus d'ús per l'habitatge servirà per eliminar els *freeriders* i reduir la mala imatge que tenen en aquests moments que consideren totalment injusta donat que la seva gestió i la seva feina són la garantia de la bona convivència.

Hi ha diferències entre la percepció sobre la pressió que aquest tipus d'establiments produeix sobre els barris i els seus habitants. Alguns apostarien per la concentració en edificis especialitzats per aquest ús i la restricció total en escales de veïns. Per altres, la restricció no hauria de ser total però podria establir un màxim, com en el seu moment es va fer a Barcelona a l'Eixample respecte de les oficines en escales de veïns.

En cap cas estan d'acord en que els tractin com un hotel, fent-los regir per les mateixes normatives, ja que implicaria unes modificacions en els edificis que trencarien el seu argument principal que és la reversibilitat del producte. Un hotel resta en el parc d'habitatges, els HUTs en edifici exclusiu o no, manté el parc d'habitatges, només modifica el destinatari del seu ús i pot ser reversible.

Creuen que si bé en un primer moment podia haver una bombolla d'oferta, el nombre de HUTs a la ciutat està força estabilitzat; esperen de l'administració que identifiqui i forci el tancament dels il·legals que consideren competència deslleial per la mala imatge que els atribueix.

c) Comercialitzadors – portals digitals

Qui són i quin és el seu model de negoci?

Els portals i comercialitzadores posen en contacte oferta i demanda en un entorn controlat que permet donar garanties a ambdues parts alhora de la transacció.

La primera conclusió sobre els comercialitzadors i els portals digitals dels HUTs és que Airbnb és el darrer en haver arribat, però el que té més quota de mercat i major penetració. També són destacables Booking o Homeaway, i tots conviuen amb altres portals més petits i locals, que fa més temps que operen, alguns fins i tot des del 2003, i que tenen una clientela força consolidada.

Gestors i propietaris utilitzen tots aquests canals disponibles i fins i tot en generen de seus propis per consolidar imatge de marca pròpia.

El únic que promou el discurs d'economia col·laborativa d'una manera insistent com a part fonamental del negoci és Airbnb; mentre que per la resta està clar que es tracta de posar en la majoria de casos habitatges per a ús exclusiu d'hostes, això si de diferents categories i especificitats. Tanmateix, com es veurà més endavant el nombre d'anuncis vinculat a habitatges o cases senceres és major que el compartit. Aquí entren molts factors culturals i d'oportunisme. El parc d'habitatges de Barcelona és principalment de propietat, així que tothom pot indirectament entrar a formar part d'aquest negoci amb el seu habitatge particular.

Els portals coneixen bé les dinàmiques del mercat dels HUTs i si bé va tenir un primer boom a la ciutat, segurament en part reforçat per la crisi econòmica, fa un parell d'anys que demostra una certa contenció: tenir-ho ocupat no és tant fàcil, hi ha molta oferta, i per a que sigui rendible has de tenir un mínim d'ocupació. Els ingressos que ells estimen per un habitatge mitjà de dues habitacions pot representar entre 5.000€/any i 7.000€/any i fins als 10.000€/any per aquells apartaments més consolidats (rendiment descomptat despeses de manteniment i impostos).

Els portals són utilitzats per tothom, propietaris i gestors, per donar a conèixer la seva oferta. Per tant, molts HUTs els trobem repetits en diferents portals i són aquests els que fan la "neteja" d'apartaments amb problemes o incidències ja que repercuteixen negativament sobre la seva reputació. Tota la comercialització es basa en la confiança depositada tant per l'amfitrió o propietari com per l'usuari.

Quina posició tenen respecte a una regulació d'aquest tipus d'ús de l'habitatge?

En aquesta qüestió hi ha dues posicions diferents en funció del tipus de portal. Airbnb està fent una política molt agressiva a tot el món, facilitant i promovent acords amb les administracions locals que altres portals no poden assumir per les despeses operatives que els suposaria.

En cap cas els portals creuen que hagi de recaure sobre ells el control de les llicències o la legalitat. Si bé poden incorporar el camp del número de llicència, no poden contrastar la seva veracitat que recau en mans de l'administració.

Els portals es veuen com un simple intermediari entre oferta i demanda i per tant, excepte els que tenen més capacitat financera, no es veuen capaços de recollir la taxa turística, en aquest cas ho deriven als propietaris o als gestors, així com el compliment d'altres deures fiscal

2.2.2. Hotels

Els Hotels són el model més tradicional d'allotjament turístic. A la ciutat han proliferat al mateix ritme que creixia el nombre de turistes i de pernoctacions. La seva oferta presenta una important rigidesa i té en els nous models d'allotjament turístic un important competidor.

Tenen una normativa tècnica específica molt més restrictiva que els HUTs que segueixen les relatives als habitatges i l'ús residencial.

Els nous perfils de turistes i usuaris d'allotjaments turístics no sempre troben en els hotels la resposta a les seves necessitats, com per exemple les famílies que viatgen amb nens i troben molt més còmode i assequible econòmicament la opció dels HUTs davant de les habitacions d'hotel.

Els apartaments turístics, tot i que amplia els serveis disponibles a les habitacions, són des del punt de vista de l'usuari una versió d'una habitació d'hotel, amb espais compartits i una recepció en planta baixa.

2.2.3. Residències

Aquesta és una categoria en plena evolució. Com s'ha comentat a l'apartat sobre la demanda, és creixent el nombre d'estudiants que arriben a la ciutat per estades curtes, d'un any o menys. Les residències presenten diferents models des de l'habitació individual o compartida fins al model de petit pis compartit (amb bany individual) en edificis exclusius. Als països anglosaxons aquest és un model que fa temps que funciona i en molts casos en propietat i gestionat per les pròpies universitats. A Barcelona, tenen convenis amb les universitats i es promouen a nivell internacional.

Tenen una regulació molt poc adient des del seu punt de vista, donat que no contempla la seva singularitat i els equipara als hotels i a un allotjament turístic.

Hi ha alguns temes que segurament haurien de ser objecte de revisió:

Compatibilitat urbanística: com facilitar la seva ubicació en sòls d'equipament i permetre alhora activitat comercial en la planta baixa (gimnàs, supermercat, comerç divers) per millorar el seu encaix urbà i completar l'oferta de cara tant al resident com al barri on s'ubica.

Mixtura d'usuaris: la estacionalitat en relació a l'usuari estudiantil és molt gran. Es treballa sobre un calendari de 10 mesos i els 2 restants es necessita ocupar amb un altre tipus d'usuari. No és fàcil fer-ho donat que les regulacions estan molt segmentades.

Comercialització: es fa per canals propis per a l'usuari estudiant però queden fora dels portals pel complement turístic els mesos on no hi ha estudiants, ja que no disposen de llicències com a HUTs.

3. ELS HABITATGES D'ÚS TURÍSTIC: IMPACTE AL MERCAT DE L'HABITATGE DE BARCELONA

3.1. L'HABITATGE D'ÚS TURÍSTIC, DADES GENERALS

L'allotjament turístic de la ciutat de Barcelona es compon tant per hotels, albergs, hostals i habitatges destinats a usos turístics. Aquest treball se centra en analitzar els impactes econòmics de l'allotjament turístic en el mercat de l'habitatge, de manera que l'allotjament turístic amb el qual s'ha focalitzat l'atenció són els habitatges on es desenvolupen usos turístics. En aquest apartat focalitzarem l'atenció en aquesta categoria. D'una banda, es treballarà amb els habitatges d'ús turístic que compten amb llicència per desenvolupar aquesta activitat (HUTS). De l'altra, però, existeix una àmplia oferta informal d'habitatges per a ús turístic, que no disposa de llicència, i per tant que no està inclosa en les estadístiques oficials. Un dels primers reptes doncs, d'aquest treball ha estat identificar el total de l'univers dels habitatges amb ús turístic a la ciutat de Barcelona, independentment de la seva oficialitat.

Per a determinar-ho s'ha treballat amb dues fonts d'informació. Per una banda, el registre d'habitatges d'ús turístic oficial (HUTs) i de l'altra s'han extret les ofertes de la plataforma virtual Airbnb en cinc dates diferents a través del portal Inside Airbnb¹. Respecte als habitatges d'ús turístic amb llicència, a Barcelona existeixen 9.606 HUTs segons dades del PEUHUT (febrer 2016), mentre que les ofertes presents a la plataforma Airbnb han variat des d'abril de 2015 a gener de 2016 entre les 12.000 i les 14.700 ofertes. Tot i això, la plataforma Airbnb ofereix diverses tipologies d'allotjaments turístics, ja sigui en habitació compartida, en habitació privada o un apartament o casa sencera. En aquest treball només es tindrà en consideració la tercera categoria, les cases o apartaments sencers, que són els equiparables als HUTs amb llicència. D'altra banda, també cal tenir en compte que és la categoria que més anuncis reuneix, representant més del 50% de les ofertes en totes les dates analitzades.

La mitjana de les ofertes habitatges sencers oferts per Airbnb en les dates estudiades ronda al voltant dels 7.700 habitatges, amb un mínim de 7.113 a l'abril de 2015 i un màxim de 8.149 habitatges al juliol de 2015. A partir d'aquesta data, el nombre d'ofertes ha anat disminuint lleugerament fins arribar als 7.805 habitatges sencers oferts a gener de 2016 (vegeu Figura 3). Aquesta disminució a partir de juliol de 2015 es pot associar a la moratòria establerta per l'Ajuntament de Barcelona en aquella data, que pot haver causat un efecte d'alerta entre els ofertants, els quals davant del temor poden haver retirat els seus anuncis.

¹ Vegeu <http://insideairbnb.com/barcelona/>

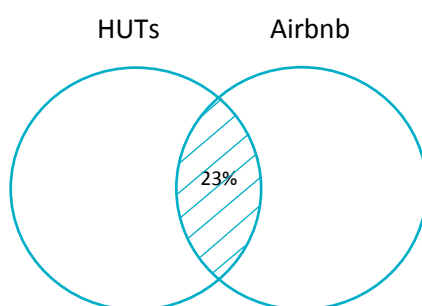
Taula 1. Oferta d'allotjaments turístics a la plataforma Airbnb

Data	Casa o apartament	Habitació privada	Habitació compartida	Total
03-gen-16	7.805	6.784	154	14.743
02-oct-15	7.816	6.566	157	14.539
04-set-15	7.818	6.713	149	14.680
17-jul-15	8.149	6.331	135	14.615
30-abr-15	7.113	4.892	28	12.033

Font: Elaboració pròpia a partir de <http://insideairbnb.com/barcelona/>

Així doncs, per determinar l'univers dels allotjaments turístics en habitatges a la ciutat de Barcelona s'han inclòs, a banda dels 9.606 HUTs, l'oferta més alta d'Airbnb, de juliol de 2015 (8.149 habitatges), fent un total de 17.755 habitatges d'ús turístic, ja sigui amb llicència o no. Tanmateix, alguns dels anuncis de cases o apartaments sencers al portal Airbnb corresponen a HUTs registrats oficialment, amb llicència. Segons dades de l'aranya web de l'Ajuntament de Barcelona, que detecta els anuncis amb el número de registre de Turisme de Catalunya, el solapament entre HUTs amb llicència i habitatges anunciats al portal Airbnb és d'un 23%. Per tant, a l'hora de determinar l'univers dels habitatges d'ús turístic, es proposa aplicar una correcció del 23% a les dades obtingudes del portal Airbnb.

Figura 1. Solapament de l'oferta d'habitatges d'ús turístic



Taula 2. Oferta d'habitatges d'ús turístic a Barcelona

HUT's	Casa o Apartament anunciats a Airbnb ²	Correcció (23%)	Total
9.606	8.149	1.874	15.881

Font: Elaboració pròpia a partir de la base de llicències de HUTs de l'Ajuntament de Barcelona i <http://insideairbnb.com/barcelona/>

En tot cas, cal prendre aquestes dades més com un ordre de magnitud del fenomen que no pas com valors concrets, donat que es tracta d'una qüestió relativament recent. S'ha volgut expressament treballar amb diferents fonts combinades per tal d'assegurar que en qualsevol cas no s'estava menystenint la dimensió del fenomen.

Per tant, en aquest treball, es considerarà que l'oferta total dels habitatges d'ús turístic a la ciutat de Barcelona és de 15.881 HUTs, corresponent a 9.606 habitatges amb llicència i 6.275 habitatges sense llicència. D'altra banda cal apuntar que és probable que una important majoria dels HUTs que també figuren als registres d'Airbnb estiguin localitzats fora de Ciutat Vella on, donades les diverses moratòries de llicències, han proliferat ofertes il·legals o paralegals, que normalment es donen en condicions d'un model d'explotació no professionalitzat.

Així mateix, també som conscients que existeixen altres plataformes virtuals, algunes amb caràcter local, que també ofereixen habitatges d'ús turístic. Per les entrevistes realitzades, hem copsat que les plataformes locals que actuen de gestors i comercialitzadors contenen HUTs amb llicència mentre que aquells habitatges d'ús turístic que no la tenen si bé poden estar publicats en més d'una plataforma també ho estarà a la d'Airbnb perquè és la que actualment té més difusió. Per tant, les dades que es presentaran seguidament parteixen dels registres oficials dels HUTs i de les ofertes d'Airbnb de juliol de 2015.

3.2. DISTRIBUCIÓ TERRITORIAL DE L'ALLOTJAMENT TURÍSTIC

La distribució territorial dels habitatges d'ús turístic s'analitzarà a nivell de barri. Primer, es presentarà la distribució dels HUTs i posteriorment l'oferta d'Airbnb. En tercer lloc els habitatges d'ús turístic es posaran en relació amb el total d'habitatges i, finalment, respecte els habitatges de lloguer.

² A l'hora de treballar amb dades agregades d'habitatges d'ús turístic que incloquin l'oferta legal i la il·legal, s'ha considerat l'oferta d'Airbnb a data 17 de juliol de 2015, la més alta dels registres del darrer any.

Pel què fa als HUTs amb llicència, la seva distribució és força desigual, si bé aquells barris més centrals acumulen més habitatges d'ús turístic, hi ha deu barris on no hi ha cap habitatge d'ús turístic amb llicència, tots situats a la part nord-est de la ciutat. Aquests barris són Montbau, la Vall d'Hebron, la Clota, el Turó de la Peira, Can Peguera, la Trinitat Nova, Torre Baró, Ciutat Meridiana, Vallbona i Baró de Viver.

Per contra, si ens fixem amb els barris que acumulen més llicències d'habitatges d'ús turístic, tant sols amb els deu primeres es concentra el 68,69% de HUTs, amb un total de 6.598 habitatges. D'aquests, el barri que acumula un major nombre de HUTs és la Dreta de l'Eixample, amb el 18,19% (1.747 HUTs). L'alt grau de concentració de HUTs a la Dreta de l'Eixample és molt significativa si la comparem amb la resta de barris, tots per sota del 10%: la Sagrada Família (8,27%), Vila de Gràcia (8%), l'Antiga Esquerra de l'Eixample (7,57%), Sant Antoni (5,91%) i el Poble Sec- Montjuïc (5,68%) són els que es situen per sobre del 5% (vegeu la Taula 3 i Figures 2 i 3).

Taula 3. Barris amb més HUTs amb llicència.

Barri		HUTs	Percentatge
7	la Dreta de l'Eixample	1747	18,19%
6	la Sagrada Família	794	8,27%
31	Vila de Gràcia	768	8,00%
8	l'Antiga Esquerra de l'Eixample	727	7,57%
10	Sant Antoni	568	5,91%
11	el Poble Sec-Montjuïc	546	5,68%
9	la Nova Esquerra de l'Eixample	428	4,46%
68	el Poblenou	406	4,23%
5	el Fort Pienc	343	3,57%
26	Sant Gervasi-Galvany	271	2,82%
Total		6598	68,69%

Font: Elaboració pròpia a partir de la base de dades de l'Ajuntament de Barcelona.

Taula 4. Barris sense presència de HUTs amb llicència.

Barri	
40	Montbau
41	la Vall d'Hebron
42	la Clota
46	el Turó de la Peira
47	Can Peguera
53	la Trinitat Nova

54	Torre Baró
55	Ciutat Meridiana
56	Vallbona
58	Baró de Viver

Font: Elaboració pròpia a partir de la base de dades de l'Ajuntament de Barcelona.

Figura 2. HUTs amb llicència

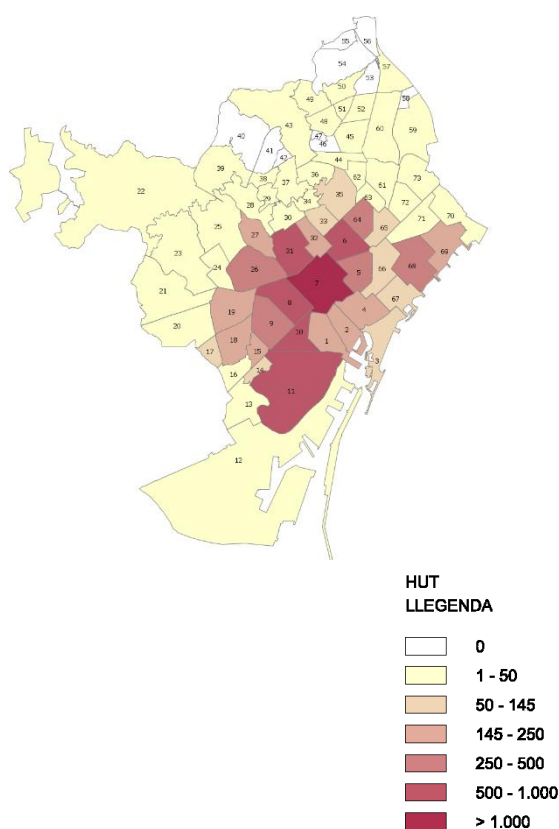
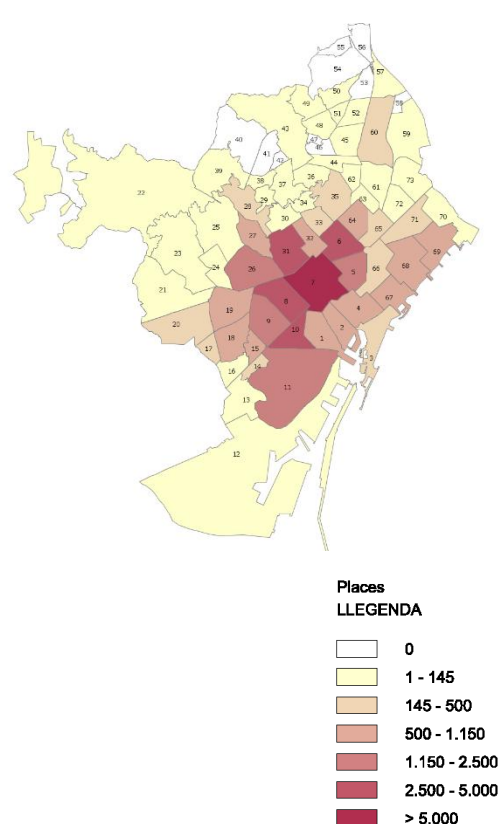


Figura 3. Places en HUTs amb llicència



Si bé és evident que la centralitat del barri està correlacionada amb un major nombre de HUTs, també és cert que hi ha algunes excepcions que obliguen a introduir certs matisos. Per exemple, els quatre barris del primer districte, Raval, Barri Gòtic, Barceloneta i Sant Pere Santa Caterina i la Ribera no són els barris que tenen més habitatges d'ús turístic amb llicència. Aquest fet es pot atribuir a l'existència del Pla d'Usos de Ciutat Vella des de 2010, que n'ha limitat la concessió de llicències. Tanmateix, tal i com es pot veure a la Figura 3, quatre dels barris amb més HUTs estan situats a l'Eixample, i els altres dos en són limítrofs: Vila de Gràcia i Poble Sec-Montjuïc.

En canvi, si analitzem la distribució territorial dels habitatges d'ús turístic oferts a la plataforma virtual d'Airbnb, els resultats són diversos respecte els anteriorment exposats. I també ho són depenent de la data en que s'han extret les ofertes anunciades. La principal diferència respecte els mapes que representen els HUTs amb llicència és que els d'Airbnb reflecteixen més barris amb un gran nombre d'aquests allotjaments turístics en habitatges, i per tant evidencien una intensitat del fenomen més alta. Destaquen, per exemple, El Raval, el Barri Gòtic i Sant Pere, Santa Caterina i la Ribera que en aquest cas sí, són barris amb més de 500 habitatges oferts per a ús turístic (si bé en alguns mesos el Barri Gòtic ho és de forma una mica menys intensa, per sota dels mil). Així mateix, els barris limítrofs amb el districte 1, la Dreta de l'Eixample i Vila de Gràcia també es representen amb uns nivells d'intensitat més alts que en la cartografia dels HUTs amb llicència.

Figura 4. Habitatges oferts a Airbnb (30 abril 2015)

(17 juliol 2015)

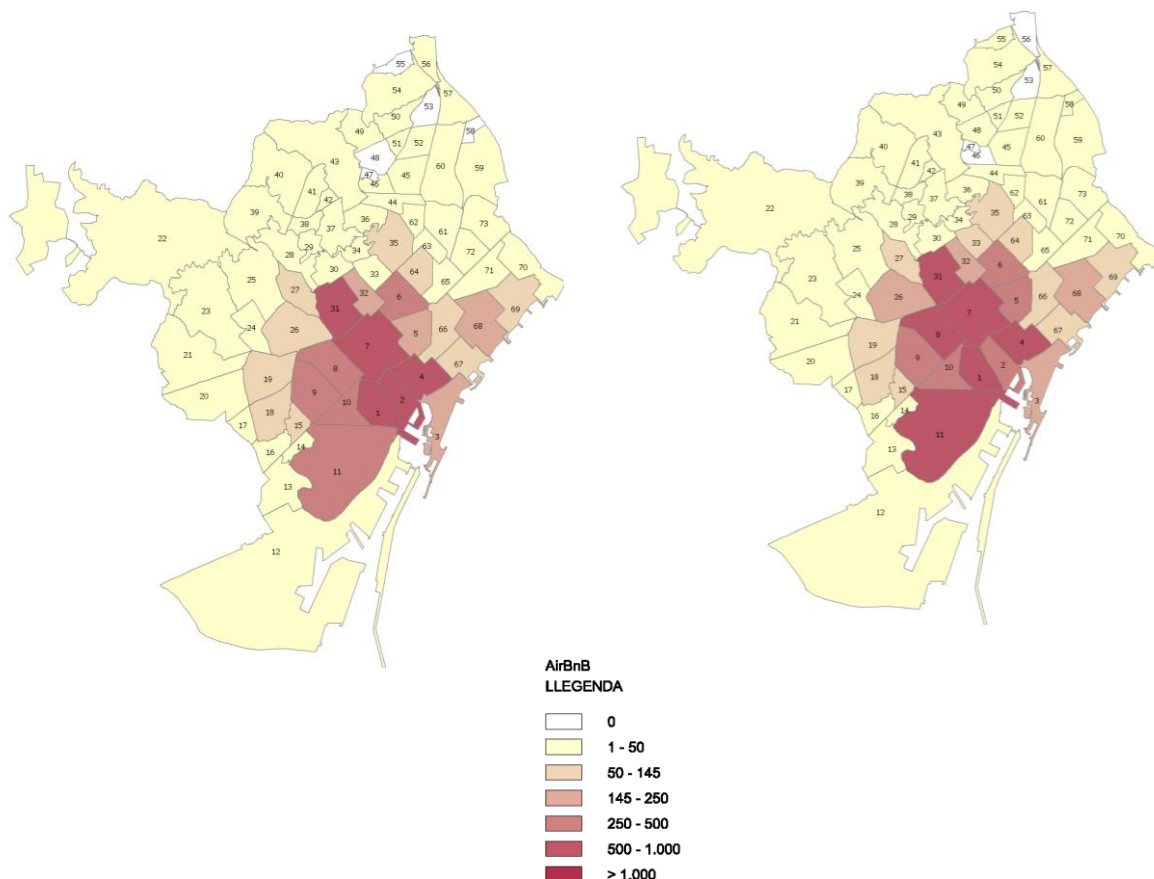
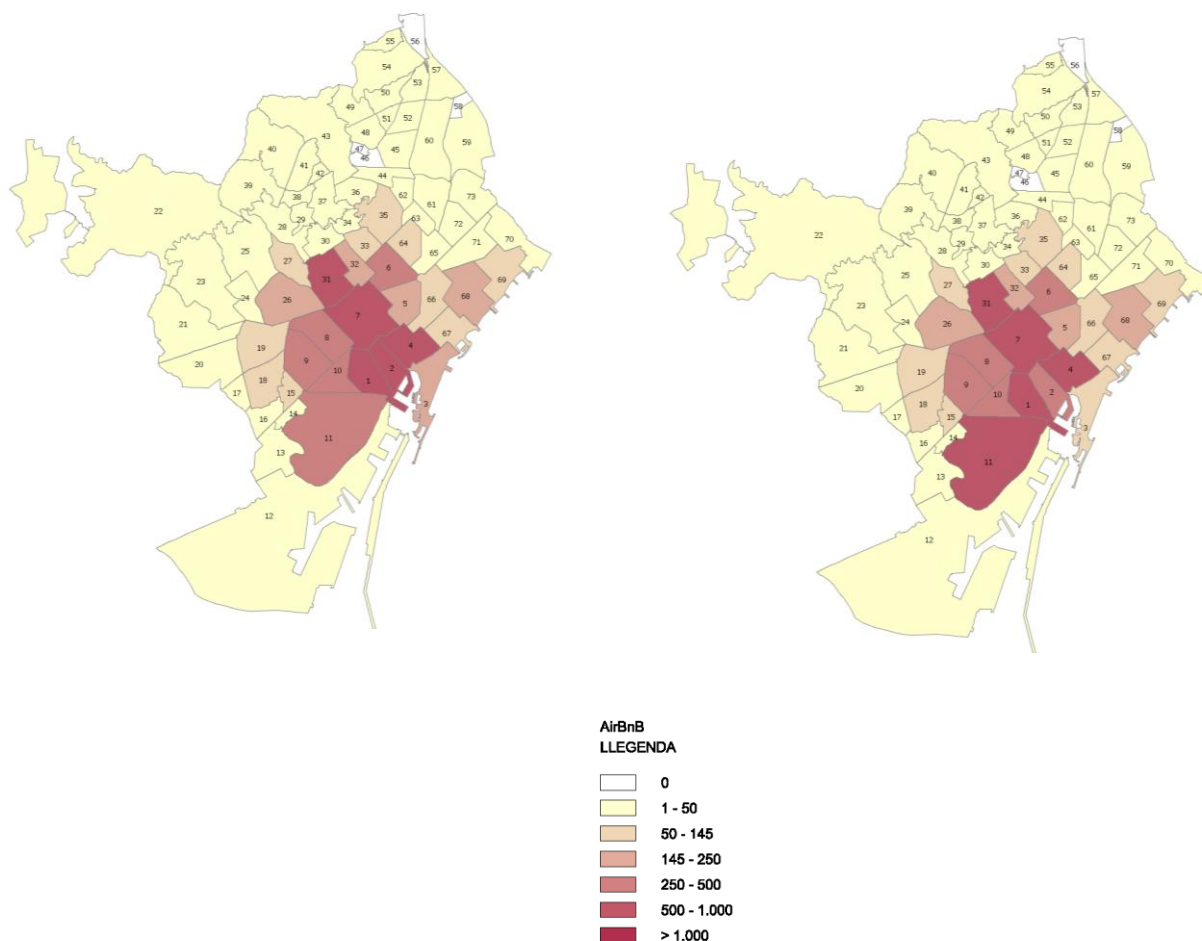


Figura 5. Habitatges oferts a Airbnb (4 setembre i 2 octubre 2015)³ (3 gener 2016)



En definitiva, si fem el mateix exercici que en el cas dels HUTs amb llicència, i ens fixem amb els deu barris amb major concentració, veurem que en el cas dels oferts per Airbnb canvien respecte l'anterior rànking. La principal diferència és que no hi ha cap barri que concentri de forma tant destacada l'existència d'habitatges que s'ofereixen per a ús turístic i per tant l'oferta de la plataforma virtual està distribuïda de forma una mica més homogènia (vegeu Taula 5). Tot i això, els deu primers barris concentren el 67,12% d'ofertes d'Airbnb, amb un total de 5.470 habitatges. Si bé en el global el percentatge no difereix massa dels HUTs (67,12% ofertes versus 68,69% HUTs), el repartiment és força diferent, ja que cap barri concentra més del 10% de les ofertes d'Airbnb. Els barris on s'ofereixen més habitatges, el Raval i la Dreta de l'Eixample, s'hi concentren el 8,71% del total. Els segueixen Vila de Gràcia

³ La distribució territorial dels habitatges oferts a Airbnb el 4 de setembre i 2 d'octubre de 2015 és la mateixa.

(8,34%), Sant Pere, Santa Caterina i la Ribera (8,3%), Antiga Esquerra de l'Eixample i el Poble Sec-Montjuïc amb un 6,31% respectivament i el Barri Gòtic (5,98%) i la Sagrada Família (5,83%).

Taula 5. Barris amb més anuncis a Airbnb

Barri		Anuncis Airbnb ⁴	Percentatge
1	el Raval	710	8,71%
7	la Dreta de l'Eixample	710	8,71%
31	la Vila de Gràcia	680	8,34%
4	Sant Pere, Santa Caterina i la Ribera	676	8,30%
8	l'Antiga Esquerra de l'Eixample	514	6,31%
11	el Poble Sec-Montjuïc	514	6,31%
2	el Barri Gòtic	487	5,98%
6	la Sagrada Família	475	5,83%
10	Sant Antoni	400	4,91%
9	la Nova Esquerra de l'Eixample	304	3,73%
Total		5.470	67,12%

Font: Elaboració pròpia a partir de <http://insideairbnb.com/barcelona/>

Si fem la comparativa dels deu barris amb més ofertes d'habitatges destinat a usos turístics entre els HUTs i els anunciats a la plataforma virtual Airbnb podem veure clarament les diferències que ja s'intuïen en la cartografia. El Raval, Sant Pere, Santa Caterina i la Ribera i el Barri Gòtic no consten com els barris amb més presència d'HUTs i en canvi són líders en anuncis a Airbnb, mentre que el Poblenou, el Fort Pienc i Sant Gervasi-Galvany és el cas contrari, tenen molts habitatges amb llicència però no són entre els barris predominants a la plataforma online (vegeu Taula 6, indicats en negreta els barris que no consten en una i altra font).

⁴ Cases o apartaments sencers. Dades corresponents a 17 juliol 2015.

Taula 6. Comparativa dels barris amb més habitatges d'ús turístic

Barris		HUTs	Barris		Anuncis Airbnb ⁵
7	la Dreta de l'Eixample	1747	1	el Raval	710
6	la Sagrada Família	794	7	la Dreta de l'Eixample	710
31	Vila de Gràcia	768	31	la Vila de Gràcia	680
8	l'Antiga Esquerra de l'Eixample	727	4	St Pere, Sta Caterina i la Ribera	676
10	Sant Antoni	568	8	l'Antiga Esquerra de l'Eixample	514
11	el Poble Sec-Montjuïc	546	11	el Poble Sec-Montjuïc	514
9	la Nova Esquerra de l'Eixample	428	2	el Barri Gòtic	487
68	el Poblenou	406	6	la Sagrada Família	475
5	el Fort Pienc	343	10	Sant Antoni	400
26	Sant Gervasi-Galvany	271	9	la Nova Esquerra de l'Eixample	304

Font: Elaboració pròpia a partir de base de l'Ajuntament de Barcelona i <http://insideairbnb.com/barcelona/>

Si ens fixem amb els barris que no tenen cap habitatge que s'ofereixi per usos turístics, tan sols en trobem quatre (Turó de la Peira, Can Peguera, Trinitat Nova, Vallbona). Per tant, dels deu barris que no tenen HUTs amb llicència, n'hi ha sis que ofereixen aquests usos a la plataforma Airbnb. Tots ells són barris ubicats a les àrees més perifèriques de la ciutat: Montbau, la Vall d'Hebron, la Clota, Torre Baró, Ciutat Meridiana i Baró de Viver.

Taula 7. Barris sense habitatges anunciats a Airbnb

Barri	
46	el Turó de la Peira
47	Can Peguera
53	la Trinitat Nova
56	Vallbona

Font: Elaboració pròpia a partir de <http://insideairbnb.com/barcelona/>

Si fem la comparació entre els HUTs amb llicència i els habitatges oferts a Airbnb en nombres absoluts i per barris s'evidencia de forma encara més clara com en alguns barris existeixen

⁵ Cases o apartaments sencers. Dades corresponents a 17 juliol 2015.

relativament pocs habitatges amb llicència en comparació amb aquells oferts a la plataforma virtual. Per exemple, el Raval i Sant Pere, Santa Caterina i la Ribera la diferència és de més de 500 habitatges entre els que tenen llicència i els que s'ofereixen a Airbnb, és a dir, 3,9 vegades més. En el cas del Barri Gòtic i la Barcelona s'ofereixen 2,6 vegades més habitatges a la plataforma Airbnb respecte els que existents amb llicència. Succeeix el mateix però de forma menor en algun altre barri. El més destacat és Vallvidrera, el Tibidabo i les Planes, que compta amb 3 llicències de HUT però s'ofereixen 24 habitatges per a ús turístic a Airbnb. Els altres barris que tenen més ofertes a Airbnb que HUTs amb llicència ho són d'unes poques unitats o desenes, essent els més significatius el Parc i la Llacuna del Poblenou i la Vila Olímpica (vegeu Taula 8).

Per contra, hi ha diversos barris on hi ha més llicències HUTs que ofertes a la plataforma virtual. En algun cas es tracta dels barris que tenen una gran concentració d'aquests tipus d'habitatges. Per exemple, la Dreta de l'Eixample compta amb 1.747 HUTs i en canvi té 710 anuncis a la plataforma Airbnb. A més d'aquest barri on la diferència és significativa, molts d'altres del districte de l'Eixample segueixen el mateix patró: el Fort Pienc, la Sagrada Família, l'Antigua Esquerra de l'Eixample i la Nova Esquerra de l'Eixample, Sant Antoni; però també Sant Antoni, Vila de Gràcia, Poblenou, Diagonal Mar i el Camp de l'Arpa del Clot. Tots ells són barris on hi ha més habitatges amb llicència que habitatges oferts a Airbnb. A la Taula 8 s'indiquen per barri tant els habitatges HUT com els que s'anuncien a Airbnb i en cada cas en negreta s'indica quina de les dues categories és més nombrosa.

Taula 8. Habitatges d'ús turístic amb llicència i anunciats a Airbnb

Barri		Anuncis Airbnb ⁶	HUTS
1	el Raval	710	180
2	el Barri Gòtic	487	184
3	la Barceloneta	186	69
4	Sant Pere, Santa Caterina i la Ribera	676	171
5	el Fort Pienc	254	343
6	la Sagrada Família	475	794
7	la Dreta de l'Eixample	710	1747
8	l'Antiga Esquerra de l'Eixample	514	727
9	la Nova Esquerra de l'Eixample	304	428
10	Sant Antoni	400	568
11	el Poble Sec	514	546
12	la Marina del Prat Vermell	4	3

⁶ Cases o apartaments sencers. Dades corresponents a 17 juliol 2015.

13	la Marina de Port	9	6
14	la Font de la Guatlila	20	74
15	Hostafrancs	76	187
16	la Bordeta	20	42
17	Sants - Badal	28	90
18	Sants	96	189
19	les Corts	85	171
20	la Maternitat i Sant Ramon	33	36
21	Pedralbes	10	8
22	Vallvidrera, el Tibidabo i les Planes	24	3
23	Sarrià	35	23
24	les Tres Torres	25	31
25	Sant Gervasi - la Bonanova	39	26
26	Sant Gervasi – Galvany	158	271
27	el Putxet i el Farró	126	158
28	Vallcarca i els Penitents	41	35
29	el Coll	18	13
30	la Salut	40	35
31	la Vila de Gràcia	680	768
32	el Camp d'en Grassot i Gràcia Nova	172	230
33	el Baix Guinardó	51	87
34	Can Baró	21	12
35	el Guinardó	71	54
36	la Font d'en Fargues	7	2
37	el Carmel	24	27
38	la Teixonera	6	9
39	Sant Genís dels Agudells	8	3
40	Montbau	2	0
41	la Vall d'Hebron	2	0
42	la Clota	1	0
43	Horta	7	4
44	Vilapicina i la Torre Llobeta	11	6
45	Porta	3	2
46	el Turó de la Peira	0	0

47	Can Peguera	0	0
48	la Guineueta	2	1
49	Canyelles	3	1
50	les Roquetes	2	3
51	Verdun	6	2
52	la Prosperitat	9	4
53	la Trinitat Nova	0	0
54	Torre Baró	1	0
55	Ciutat Meridiana	1	0
56	Vallbona	0	0
57	la Trinitat Vella	2	5
58	Baró de Viver	1	0
59	el Bon Pastor	3	1
60	Sant Andreu	31	27
61	la Sagrera	30	21
62	el Congrés i els Indians	11	4
63	Navas	26	11
64	el Camp de l'Arpa del Clot	90	270
65	el Clot	34	50
66	el Parc i la Llacuna del Poblenou	132	101
67	la Vila Olímpica del Poblenou	128	111
68	el Poblenou	245	406
69	Diagonal Mar i el Front Marítim del Poblenou	108	145
70	el Besòs i el Maresme	41	30
71	Provençals del Poblenou	40	36
72	Sant Martí de Provençals	15	9
73	la Verneda i la Pau	5	6

Font: Elaboració pròpia a partir de la base de l'Ajuntament de Barcelona i
<http://insideairbnb.com/barcelona/>

Finalment, si agreguem les dues bases de dades veurem que la situació resultant és, evidentment, intermèdia. Cal recordar que a l'incorporar les dues bases de dades, tal i com hem apuntat a l'inici d'aquest apartat, cal corregir el solapament del 23%.

Els deus barris que contenen més habitatges d'ús turístic, ja siguin amb llicència o en l'oferta informal, acumulen el 65% del total de l'oferta i es concentren en quatre districtes si bé els més representats són el districte 2 (5 barris) i districte 1 (2 barris). La Dreta de l'Eixample es manté com el barri amb un major nombre d'habitatges destinats a ús turístic, representant el 14,4% del total de la ciutat. La resta romanen tots per sota del 10%. Per sobre del 5% trobem Vila de Gràcia (8,1%), la Sagrada Família 7,3%), l'Antiga Esquerra de l'Eixample (7,1%), el Poble Sec (5,9%) i Sant Antoni (5,5%) (vegeu Taula 9).

Taula 9. Habitatges d'ús turístic amb llicència i anunciats a Airbnb⁷

Districte	Barri		HUTs	Anuncis Airbnb ⁸	Total	Percentatge
2	7	la Dreta de l'Eixample	1747	547	2294	14,4%
6	31	la Vila de Gràcia	768	524	1292	8,1%
2	6	la Sagrada Família	794	366	1160	7,3%
2	8	l'Antiga Esquerra de l'Eixample	727	396	1123	7,1%
3	11	el Poble Sec	546	396	942	5,9%
2	10	Sant Antoni	568	308	876	5,5%
1	1	el Raval	180	547	727	4,6%
1	4	St Pere, Sta Caterina i la Ribera	171	521	692	4,4%
2	9	la Nova Esquerra de l'Eixample	428	234	662	4,2%
10	68	el Poblenou	406	189	595	3,7%
Totals			9606	8149	6275	65,2%

Font: Elaboració pròpia a partir de la base de l'Ajuntament de Barcelona i <http://insideairbnb.com/barcelona/>

3.3. IMPACTE FÍSIC: CONCENTRACIÓ I ESPECIALITZACIÓ

En aquest apartat analitzarem el pes que suposen els habitatges d'ús turístic -ja siguin amb llicència o de l'oferta informal- respecte el total dels habitatges i seguidament ens focalitzarem amb els habitatges de lloguer exclusivament, atès que s'ha identificat que l'oferta d'habitatges per a lloguer tendeix a reorientar-se cap a habitatges per a ús turístic.

⁷ Només s'inclouen els deu primers barris.

⁸ Cases o apartaments sencers. Dades corresponents a 17 juliol 2015. S'ha aplicat la correcció del 23% de solapament.

A Barcelona hi ha un total de 811.106 habitatges, de manera que els 15.881 habitatges per a ús turístic representen el 1,95% del total. Amb aquestes dades, el fenomen dels habitatges per a ús turístic no sembla massa significatiu. Ara bé, tal i com hem vist fins ara, la seva distribució pel territori és desigual, i també ho és el seu impacte en el total dels habitatges per barris. En 14 barris, el percentatge que suposen els habitatges d'ús turístic respecte el total supera el 3% mentre que en 46 no arriba a l'1%. Si ens fixem en els que supera el 3% veurem també diferències significatives.

La Dreta de l'Eixample continua sent el barri més destacat, on els habitatges d'ús turístic representen el 10,1% del total, mentre que el Barri Gòtic, Sant Pere, Santa Caterina i la Ribera i la Vila Olímpica ronden el 5%. És rellevant ressaltar que aquests darrers barris, si bé no figuraven entre els barris amb més habitatges d'ús turístic, aquests representen un volum significatiu quan es posen en relació amb el total d'habitatges (vegeu Taula 10).

Taula 10. Ràtio d'habitatges d'ús turístic sobre el total d'habitatges⁹

	Barri	Habitatges	Anuncis Airbnb ¹⁰	Ràtio
7	la Dreta de l'Eixample	22.765	2293,7	10,1%
2	el Barri Gòtic	10.070	558,99	5,6%
67	la Vila Olímpica del Poblenou	3.935	209,56	5,3%
4	Sant Pere, Santa Caterina i la Ribera	13.642	691,52	5,1%
11	el Poble Sec - AEI Parc Montjuïc	19.084	941,78	4,9%
8	l'Antiga Esquerra de l'Eixample	23.900	1122,78	4,7%
31	la Vila de Gràcia	29.920	1291,6	4,3%
10	Sant Antoni	20.442	876	4,3%
6	la Sagrada Família	27.641	1159,75	4,2%
68	el Poblenou	15.970	594,65	3,7%
69	Diagonal Mar i el Front Marítim del Poblenou	6.746	228,16	3,4%
5	el Fort Pienc	16.255	538,58	3,3%
1	el Raval	22.087	726,7	3,3%
15	Hostafrancs	7.916	245,52	3,1%

Font: Elaboració pròpia a partir de la base de l'Ajuntament de Barcelona i <http://insideairbnb.com/barcelona/>

⁹ Només s'inclouen els barris amb un percentatge superior al 3%.

¹⁰ Cases o apartaments sencers. Dades corresponents a 17 juliol 2015. S'ha aplicat la correcció del 23% de solapament.

En segon lloc analitzarem el pes que representen els habitatges d'ús turístic sobre els habitatges de lloguer i veurem com les ràtios canvien significativament. A Barcelona ciutat, hi ha 205.912 habitatges de lloguer, de manera que els destinats a ús turístic representen el 7,7%.

La pressió dels habitatges d'ús turístic sobre els de lloguer és força diversa entre els diferents barris. Dels 73 barris de Barcelona, 24 tenen més del 5% dels habitatges de lloguer destinats a ús turístic i d'aquests, en dos superen el 25%: la Dreta de l'Eixample (27%) i la Vila Olímpica (25,8%) (vegeu Taula 11). En canvi, els següents amb un major percentatge es situen prop del 15%, i són la Sagrada Família (15,9%), el Poble Sec (15,2%), Diagonal Mar (15%), l'Antiga Esquerra de l'Eixample (14,8%) o El Poblenou (14,4%). En canvi, barris que tradicionalment han estat associats a una presència intensiva del turisme, com per exemple la Barceloneta, en l'anàlisi respecte l'habitatge en lloguer presenta unes dades menys significatives respecte altres barris. Concretament, la Barceloneta té un 5,7% dels habitatges de lloguer destinats a usos turístics. D'altra banda, els altres tres barris de Ciutat Vella presenten percentatges més elevats si bé no són entre els barris que presenten una ràtio més elevada. Per exemple: el Raval té un 7,3% de l'habitatge de lloguer destinat a usos turístics, el Barri Gòtic un 9,8% i Sant Pere, Santa Caterina i la Ribera un 11,8%. Tal i com hem apuntat anteriorment, el fet que els quatre barris de Ciutat Vella no figurin entre els que tenen unes ràtios més elevades és atribuïble a les regulacions establertes pel Pla d'usos que ha afectat al districte des de 2010.

Taula 11. Ràtio d'habitatges d'ús turístics sobre total d'habitatges de lloguer¹¹

Barri	Habitatges en lloguer	Habitatges amb ús turístic ¹²	Ràtio
la Dreta de l'Eixample	8.496	2.294	27,0%
la Vila Olímpica del Poblenou	812	210	25,8%
la Sagrada Família	7.274	1.160	15,9%
el Poble Sec - AEI Parc Montjuïc	6.189	942	15,2%
Diagonal Mar i el Front Marítim del Poblenou	1.519	228	15,0%
l'Antiga Esquerra de l'Eixample	7.611	1.123	14,8%
el Poblenou	4.135	595	14,4%
el Parc i la Llacuna del Poblenou	1.446	203	14,0%
Sant Antoni	6.410	876	13,7%
la Vila de Gràcia	10.853	1.292	11,9%

¹¹ Es representen els barris amb un percentatge superior al 5%.

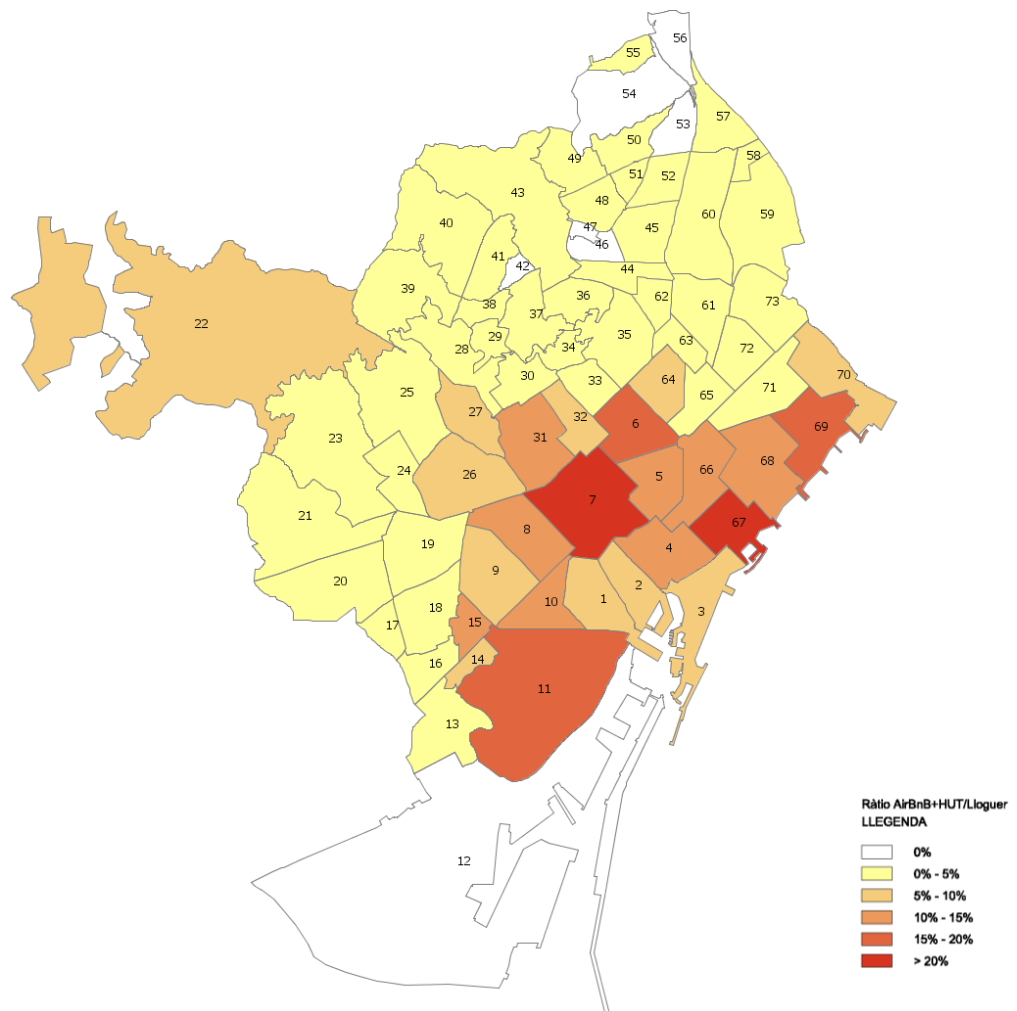
¹² Inclou tant l'oferta legal (HUTs amb llicència) com l'informal, i s'ha aplicat la correcció del 23% de solapament.

Sant Pere, Santa Caterina i la Ribera	5.874	692	11,8%
el Fort Pienc	4.644	539	11,6%
Hostafrancs	2.214	246	11,1%
el Barri Gòtic	5.697	559	9,8%
Vallvidrera, el Tibidabo i les Planes	220	21	9,8%
el Camp d'en Grassot i Gràcia Nova	4.485	362	8,1%
el Raval	9.915	727	7,3%
la Font de la Guatlla	1.233	89	7,3%
la Nova Esquerra de l'Eixample	9.234	662	7,2%
el Camp de l'Arpa del Clot	5.052	339	6,7%
Sant Gervasi - Galvany	6.760	393	5,8%
la Barceloneta	3.719	212	5,7%
el Putxet i el Farró	4.696	255	5,4%
el Besòs i el Maresme	1.176	62	5,2%

Font: Elaboració pròpia a partir de la base de l'Ajuntament de Barcelona i <http://insideairbnb.com/barcelona/>

Com hem pogut comprovar en els estudis anteriors, la incidència del mercat d'allotjament turístic en el parc d'habitatges i, fins i tot, en el segment d'habitatges en règim de lloguer és molt poc significativa. Pel contrari, en el capítol següent, analitzant el nombre de contractes anuals de lloguer, hem arribat a la conclusió que en algunes zones de la ciutat, el pes de l'allotjament turístic en relació a l'habitatge en lloguer és força rellevant.

Figura 6. Concentració d'HUTs en relació al parc d'habitatges en lloguer per barris.



3.4. IMPACTE ECONÒMIC AL MERCAT DE L'HABITATGE

3.4.1. L'explotació econòmica de l'allotjament turístic en relació al mercat de lloguer d'habitatge

En aquest apartat hem analitzat l'explotació econòmica de l'habitatge en lloguer, comparant el model d'arrendament tradicional d'habitatge permanent amb d'altres formes d'explotació i, en especial, amb l'explotació temporal com a allotjament turístic. Atès que en tots els casos es tracta d'un negoci d'explotació d'arrendaments, l'estudi pretén analitzar de manera

comparativa el comportament econòmic de cadascuna de les modalitats, per tal de posar de manifest el grau de competència en el mercat.

Una ciutat com Barcelona possibilita diverses formes d'explotació de l'habitatge diferents del que entenem com a habitatge en lloguer d' habitatge principal. Estudiants, treballadors que necessiten un habitatge temporal a la ciutat, despatxos professionals, empreses, etc., són alguns exemples de diferents tipus de demanda que ha sofert la tipologia d'habitatge tradicional. En aquest sentit, aquests usos han pogut coexistir amb l'ús d'habitatge principals sense excessius problemes de convivència, sempre i quan no s'excedís una proporció determinada.

Darrerament la irrupció de les plataformes de lloguer temporal d'habitatges per a ús turístic, ha significat un nou sistema d'explotació econòmica de l'habitatge que ha irromput amb força en el mercat de l'habitatge dels barris centrals de Barcelona, especialment l'Eixample, Ciutat Vella i zones de Poble Nou. La ràpida proliferació d'aquest fenomen, ha fet que es plantegi aquest treball, analitzant especialment la incidència concreta d'aquesta nova tipologia en el mercat de l'habitatge en lloguer.

Per portar a terme l'estudi del diferents tipus d'explotació, cal analitzar les característiques particulars de cada cas. De manera resumida, les principals característiques dels models d'explotació d'arrendament són:

El lloguer d'habitatge principal de primera residència, es caracteritza per:

- Arrendatari: lloga l'habitatge per utilitzar-lo com a residència principal. Considera l'habitatge un bé d'ús, per satisfer la necessitat permanent d'habitatge per viure.
- Arrendador: Propietari de l'immoble, que cedeix l'ús a canvi de treure'n una rendibilitat. Considera l'habitatge un bé d'inversió.
- Legislació aplicable: LAU 1994 i les seves modificacions. Es caracteritza per garantir a l'arrendatari un mínim de durada del contracte (3 anys, prorrogables¹³) que afavoreixi l'ús com a primera residència.
- Preu de l'arrendament: La renda és de lliure pacte entre les parts, i es fixa en funció del mercat immobiliari d'habitatge en lloguer (oferta i demanda).
- Termini i rotació: Es caracteritza per tenir un termini de tipus mig (mínim 3 anys). En aquest cas la rotació per habitatge es molt inferior i, conseqüentment, hi ha menys despeses de manteniment i menys desgast.
- Serveis: pot estar moblat o no

¹³ El contracte de l'habitatge no té termini de garantia si es per usos diferents al d'habitatge principal: ús de vacances, segona residència, estudiants,...)

Un segon model d'exploració de l'habitatge és el destinat a població temporal per motius d'estudis o treball:

- Arrendatari: lloga l'habitatge per utilitzar-lo com a residència temporal. Considera l'habitatge un bé d'ús, per satisfer únicament una necessitat temporal.
- En aquest apartat podem incloure també el lloguer d'habitatges en edificis residencials que s'ha destinat a usos diferents: oficines, despatxos professionals, consultoris mèdics, etc.
- Arrendador: Propietari de l'immoble, que cedeix l'ús a canvi de treure'n una rendibilitat. Considera l'habitatge un bé d'inversió.
- Legislació aplicable: LAU 1994 i les seves modificacions. La durada del contracte es pacta lliurement entre les parts.
- Preu de l'arrendament: La renda és de lliure pacte entre les parts, i es fixa en funció del mercat immobiliari d'habitatge en lloguer (oferta i demanda).
- Termini i rotació: Es caracteritza per tenir un termini de tipus més curt que el grup anterior i, per tant, hi ha més rotació de l'habitatge, el que comporta més despeses de manteniment i més desgast.
- Serveis: generalment moblat en el cas d'ús residencial

El lloguer d'habitatge d'ús turístic. Contràriament al cas anterior, no es tracta d'un habitatge destinat a satisfer la necessitat d'habitatge de la població, sinó que està destinat a la població flotant dels turistes que visiten la ciutat.

- Arrendatari: lloga l'habitatge per un curt període de temps (dies, setmanes, etc.) normalment per estades de vacances a la ciutat.
- Arrendador: Propietari de l'immoble (o arrendatari si el seu contracte no lo impedeix), que cedeix l'habitatge per períodes molt curts a canvi d'una renda.
- Legislació aplicable: No està regulat per la Llei d'Arrendaments, sinó pel DECRET 159/2012, de 20 de novembre, d'establiments d'allotjament turístic i d'habitatges d'ús turístic.
- Preu de l'arrendament: La renda/dia no es comparable al mercat de l'habitatge en lloguer sinó, en tot cas, a la resta d'oferta d'allotjament de la ciutat (preu/habitació de hotel, apartahotel, alberg, etc.).
- Termini: molt curt (dies); rotació elevada (més desgast)

- Serveis: necessitat de moblar i condicionar tot l'habitatge; despeses de neteja i despeses agència (portal web).

Per portar a terme l'estudi s'ha analitzat en aquest treball únicament dues tipologies molt diferenciades pel que fa a l'usuari final: el lloguer d'habitatge principal i el lloguer d'habitatge d'ús turístic. Les fonts de informació emprades per portar a terme el treball són:

- Pel que fa a l'habitatge en lloguer tradicional, principalment hem utilitzat les dades de les fiances de lloguer dipositades a l'INCASOL i la Cambra de la Propietat. Hem disposat de les dades del Departament d'Estadística de l'Ajuntament de Barcelona, que exploten les dades a nivell de barris i districtes, tant pel que fa al nombre de contractes com a l'import de la renda.
- Pel que fa a l'allotjament de vacances hem fet l'anàlisi a partir de dos fonts de informació, que ens han permès configurar dos escenaris diferents:
 - Per definir un primer escenari, hem treballat en dades d'elaboració pròpia, confeccionades accedint a la web del portal Airbnb com a usuari. Les dades de la situació de l'oferta de lloguer vacacional s'han aconseguit sol·licitant per a cada barri de Barcelona, l'oferta existent a la primera setmana de cadascun dels mesos de l'any 2016. De la web s'ha pogut obtenir la renda mitjana i l'oferta existent¹⁴ (nombre de pisos) per barri a cada mes.
 - Per definir un segon escenari, s'ha accedit a la informació del web 'Inside Airbnb', analitzant a cadascun dels barris on hi ha més mercat, els percentatges d'ocupació els ingressos estimats.

Com es pot comprovar l'objectiu final de l'explotació de l'immoble per part de la propietat, és el mateix, atès que en tots dos casos es persegueix la major rendibilitat econòmica, així com unes millors condicions de seguretat de la inversió, estabilitat i baix desgast de l'immoble.

En canvi, cal tenir en compte que l'usuari és totalment diferent, ja que el primer cas forma part de la demanda d'habitatge familiar per a ús propi, el segon de la demanda d'allotjament temporal i, el tercer, de la demanda d'allotjament turístic de curta estada a la ciutat. Es tracta, per tant, de tres segments de mercat molt diferents, però que, en canvi, tots operen sobre el mateix bé immoble, és a dir, l'habitatge. En aquest context, en el moment que es produeixi una avantatge econòmic notable en un dels sistemes d'explotació (lloguer per habitatge principal, lloguer temporal i lloguer turístic), el mercat tendirà a potenciar el més rendible i reduir, o fins i tot fer desaparèixer en algunes zones, algun dels altres sistemes.

El treball es planteja per analitzar si la irrupció del model d'explotació turística en alguns barris de la ciutat, en un escenari de lliure mercat, pot provocar un efecte de disminució de l'oferta

¹⁴ La web no especifica el nombre de lloguers quan es supera la xifra de 300 habitatges.

d'habitatge principal en lloguer, i alhora un encariment de la renda de lloguer. En aquest sentit es planteja analitzar de manera comparada dos sistemes d'explotació econòmica: el lloguer per habitatge habitual i el lloguer d'habitatges per allotjament turístic, per tal de posar de manifest l'estat actual de la qüestió en relació a la incidència en el mercat de l'habitatge i les previsions a curt – mig termini.

3.4.2. El nivell de renda que genera l'allotjament turístic en relació al mercat de lloguer d'habitatge

Per poder portar a terme l'anàlisi comparada d'ambdós models hem calculat la renda obtinguda per l'habitatge destinat a allotjament turístic i, d'altra banda, la renda de lloguer que pot obtenir-se per l'habitatge destinat a lloguer convencional.

Atès que es tracte d'un fenomen que no afecta de la mateixa manera a les diferents zones de la ciutat, l'estudi de la incidència a Barcelona ciutat s'ha portat a terme a nivell de barris i de districtes.

En el cas del mercat de l'habitatge, hem utilitzat fonts oficials per determinar el valor de venda i el preu de lloguer tant a nivell de barris com de districtes, mentre que en el cas de l'habitatge turístic hem elaborat la informació a partir de l'explotació de dades del portal Airbnb i del portal 'Inside Airbnb'.

Càlcul de la Renda obtinguda de l'habitatge destinat a allotjament turístic

Per tal de portar a terme l'estudi dels ingressos que genera un habitatge destinat a allotjament turístic, hem portat a terme una explotació del portal immobiliari Airbnb, dels diferents barris de Barcelona ciutat. L'estudi s'ha realitzat per a cadascun dels barris i els diferents mesos de l'any 2016, per tal d'obtenir els preus/dia de l'habitatge, i el nombre d'habitatge en oferta en el moment de l'estudi (gener 2016).

Renda neta

Per calcular la renda de l'habitatge s'ha considerat en tots els casos la renda neta. A la pàgina web de Airbnb s'especifica a cada apartament la renda per dia, així com les despeses de neteja i la tarifa de servei de la plataforma de internet. Això ens ha permès treballar únicament amb la renda neta, sense considerar neteja i serveis.

Ocupació

Per obtenir la renda anual, cal tenir en compte que els habitatges en cap cas tindran un 100% d'ocupació. Atès que no existeixen dades fiables de l'ocupació dels allotjaments turístics, a efectes de càlcul hem considerat tres escenaris:

- a) Escenari 1: es considera que el comportament de l'ocupació dels habitatges turístics és similar a l'ocupació hotelera de la ciutat:
- Ocupació 95%: juliol, agost, setembre i octubre
 - Ocupació 80%: març, abril, maig, juny i novembre
 - Ocupació 70%: febrer
 - Ocupació 60% desembre
 - Ocupació 55%: gener
- b) Escenari 2: es considera com a ocupació la rati d'ocupació anual d'habitatges d'ús turístic segons les dades de l'Associació d'Apartaments Turístics (Apartur).
- Ocupació 65%: rati mitjana anual 2014
- c) Escenari 3: es consideren les dades d'ocupació per barris i el nivell de ingressos obtingut extrets del web 'Inside Airbnb'. En aquest cas es tracta de mitjanes anuals desagregades a nivell de barris; segons aquest web la mitjana anual és de l'ordre del 45%, oscil·lant en els diferents districtes entre els següents valors:
- Ocupació 45-60%: Ciutat Vella, Eixample, Sants-Montjuïc, Les Corts, Sant Andreu i Sant Martí.
 - Ocupació 35-45%: Sarrià-Sant Gervasi, Gràcia, Horta-Guinardó i Nou Barris

Preus d'habitatges de segona mà (en venda i lloguer) i rendibilitat immobiliària

Per poder realitzar els estudis comparatius dels preus d'allotjament turístic amb els del mercat de l'habitatge, hem utilitzat les següents fonts:

- a) Valor de venda habitatge de segona mà.

Compravendes d'habitatge registrades. Segon trimestre 2015.

Departament d'Estadística de Barcelona

Font: Col·legi de Registradors de la Propietat. Dades publicades al web de la Territori Sostenibilitat de la Generalitat de Catalunya

- b) Preu de lloguer.

Mercat contractual de lloguer per barris i districtes a l'any 2015. Dades del 3er trimestre.

A partir de les fiances de lloguer dipositades a l'INCASOL.

Departament d'Estadística de l'Ajuntament de Barcelona. Font: Web de la Secretaria d'Habitatge i Millora Urbana.

Explotació de les dades a nivell de barris i districtes.

Renda neta: per determinar la renda neta, s'ha deduït un 15% per períodes vacants a la renda contractual obtinguda de l'explotació de les dades de les fiances.

Cal esmentar que ambdós segments de mercat no són independents l'un de l'altre, sinó que el preu del lloguer està clarament relacionat amb el valor de l'habitatge, a través de la rendibilitat:

$$\text{Taxa de rendibilitat} = \text{lloguer anual} / \text{valor venda}$$

En general es considera que la rendibilitat s'ha d'ajustar en funció del risc del projecte de inversió: tipologia i ús de l'immoble, característiques i ubicació, tipus de contracte i risc previsible d'obtenció de les rendes.

D'acord al mercat immobiliari, la rendibilitat de les oficines oscil·la generalment entre un 5-7%; els locals entre un 5-9%, i els habitatges entre un 3-5%.

Cal esmentar que generalment es considera que la inversió en habitatges en lloguer és força conservadora, ja que les rendibilitats són relativament baixes, però generalment s'obtenen plusvàlues futures per la revalorització del preu del sòl.

Per analitzar el comportament arreu de la ciutat, hem resumit a la taula següent la comparació entre el lloguer turístic i el lloguer convencional a cada districte, segons els diferents escenaris analitzats:

Taula 12. Comparativa de preus de lloguer turístic i convencional en funció d'escenaris d'ocupació.

	Escenari 1 Ocupació hotelera	Escenari 2 Ocupació Apartur	Escenari 3 Ocupació Inside Airbnb
Lloguer convencional (renda neta):	636,28 €/mes	636,28 €/mes	636,28 €/mes
Lloguer turístic (renda neta):	2.542,09 €/mes	2.034,95 €/mes	1.470,90 €/mes
Relació lloguer turístic/convencional:	4,07 vegades	3,26 vegades	2,35 vegades
Rendibilitat lloguer vacacional	13,40%	10,73%	7,68%

Font: Elaboració pròpia a partir de la base de l'Ajuntament de Barcelona, Incasol i <http://insideairbnb.com/barcelona/>

Els resultats confirmen que el sistema d'explotació de lloguer vacacional és clarament més rendible que el model de lloguer tradicional: la renda obtinguda es entre 2,35 i 4,07 vegades superior al model tradicional i la rendibilitat mitjana estimada oscil·la entre un 7,68%-13,40%, molt superior a l'obtinguda amb el lloguer tradicional (3-4%).

Aquests resultats s'han de interpretar com una pressió econòmica al canvi de model, si bé l'extensió del fenomen dependrà de la conjuntura de mercat: actualment a les zones centrals de la ciutat la pressió és molt acusada per la forta demanda d'allotjament turístic existent, mentre que a les zones més perifèriques la demanda és escassa.

3.4.3. Distribució espacial de la rendibilitat d'allotjament turístic en relació al lloguer convencional.

Per analitzar la distribució espacial de la rendibilitat cal tenir en compte, d'acord amb els resultats de l'apartat anterior, que la renda obtinguda amb el model d'explotació d'allotjament turístic, és clarament superior a la renda d'un lloguer residencial convencional pràcticament a tota la ciutat. Tanmateix alhora de interpretar els resultats, cal tenir en compte que aquesta rendibilitat només és significativa en aquells barris on realment existeix una oferta significativa d'habitatge turístic.

Alhora d'analitzar la rendibilitat només hem tingut en compte els districtes on actualment els habitatges turístics representen més d'un 5% de l'oferta d'habitatges en lloguer, atès que la resta de casos no són estadísticament fiables. Els districtes estudiats són Ciutat Vella, l'Eixample, Sants-Montjuïc, Gràcia i Sant Martí, i representen el 89,37% del total d'habitatges turístics de la ciutat.

A continuació reproduïm els resultats obtinguts en aquests districtes, segons els diferents escenaris determinants en funció de l'ocupació dels habitatges turístics. En tots els casos, els resultats són bastant homogenis, si bé ressalten com a més rendibles els districtes de Sants-Montjuïc i Sant Martí.

Taula 13. Comparativa de rendibilitat de lloguer turístic i convencional per barris per l'Escenari 1 d'ocupació.

ESCENARI 1	RENTA AirBnB	LLOGUER MES (*)	AirBnB/lloguer n vegades	V.VENDA	Rendabilitat AirBnB	Rendibilitat lloguer
Ciutat Vella	2.733	584	4,68	297.800	11,01%	2,35%
Eixample	2.681	725	3,70	336.500	9,56%	2,59%
Sants-Montjuic	2.277	555	4,10	145.200	18,82%	4,59%
Gràcia	2.477	624	3,97	276.800	10,74%	2,71%
Sant Martí	2.788	612	4,55	238.800	14,01%	3,08%
MITJANA	2591,17	620,10	4,20	259.020	12,8%	3,1%

Font: Elaboració pròpia a partir de la base de l'Ajuntament de Barcelona, Incasòl i el Gremi d'Hotelers.

Taula 14. Comparativa de rendibilitat de lloguer turístic i convencional per barris per l'Escenari 2 d'ocupació.

ESCENARI 2	RENTA airBnB	LLOGUER MES (*)	airBnB/lloguer n vegades	V.VENDA	rendibilitat airBnB	rendibilitat lloguer
Ciutat Vella	2.183	584	3,74	297.800	8,80%	2,35%
Eixample	1.663	725	2,29	336.500	5,93%	2,59%
Sants-Montjuic	1.819	555	3,28	145.200	15,03%	4,59%
Gràcia	1.984	624	3,18	276.800	8,60%	2,71%
Sant Martí	2.222	612	3,63	238.800	11,16%	3,08%
MITJANA	1974,24	620,10	3,22	259.020	9,91%	3,06%

Font: Elaboració pròpia a partir de la base de l'Ajuntament de Barcelona, Incasòl i Apartur.

Taula 15. Comparativa de rendibilitat de lloguer turístic i convencional per barris per l'Escenari 3 d'ocupació.

ESCENARI 3	RENDA	LLOGUER	airBnB/lloguer	V.VENDA	rendibilitat	rendibilitat
	airBnB	MES (*)	n vegades		airBnB	lloguer
Ciutat Vella	1.654	584,05	2,83	297.800	6,67%	2,35%
Eixample	1.586	725	2,19	336.500	5,65%	2,59%
Sants-Montjuic	1.328	555	2,39	145.200	10,98%	4,59%
Gràcia	1.396	624	2,24	276.800	6,05%	2,71%
Sant Martí	1.635	612	2,67	238.800	8,22%	3,08%
MITJANA	1624,95	640,42	2,56	291.033	6,85%	2,67%

Font: Elaboració pròpia a partir de la base de l'Ajuntament de Barcelona, Incasòl i <http://insideairbnb.com/barcelona/>.

3.4.4. Distribució espacial a nivell de barris

Per analitzar amb més precisió la distribució espacial de la rendibilitat d'ambdós models econòmics, hem portat a terme l'estudi a nivell de barris, analitzant únicament els barris on els % de lloguer de vacances en relació a l'oferta d'habitatge en lloguer és més important.

L'estudi s'ha portat a terme aplicant els tres escenaris detallats anteriorment: l'escenari 1 considerant l'ocupació hotelera mitjana de la ciutat; l'escenari 2 aplicant l'ocupació d'habitatges turístics segons Apartur; l'escenari 3, considerant totes les dades extretes del portal 'Inside Airbnb' (rendes i ocupació).

Escenari 1: considerant l'ocupació hotelera

La següent taula resumeix els resultats obtinguts referents als barris on l'habitatge turístic té un pes significatiu:

- A les quatre primeres columnes es detalla el pes que suposa l'habitatge destinat a lloguer turístic en relació al nombre de contractes anuals¹⁵ d'habitatges principals. A la primera i segona columna, hem representat respectivament el nombre de contractes anuals de lloguers d'habitatge i el nombre d'habitatges destinats a ús turístic i, a la quarta columna calculem la incidència a cada barri de l'allotjament turístic en relació al nombre d'habitatges en lloguer.

¹⁵ Contractes de l'any 2014. Secretaria d'Habitatge i Millora Urbana, a partir de les fiances de lloguer dipositades a l'INCASOL.

- A les columnes següents es detalla la renda estimada a cada barri en el cas d'explotació mitjançant allotjament turístic (cinquena columna), el lloguer mensual de lloguer tradicional¹⁶ (sisena columna) i el preu de venda¹⁷ de l'habitatge (vuitena columna). A partir d'aquestes dades es dedueixen i comparen les rendibilitats de cada model d'explotació a cada barri.

A la taula hem seleccionat els barris on el lloguer turístic té més incidència i competeix directament amb els contractes de lloguer d'habitatge, arribant a representar en molts barris més del 40% dels pisos en oferta.

Taula 16. Comparativa d'oferta i rendes per lloguer d'habitatge d'ús turístic i de lloguer convencional pels barris amb presència de HUTs i ocupació Escenari 1 (ocupació hotelera).

¹⁶ Departament Estadística de l'Ajuntament de Barcelona. A partir de dades de la Secretaria d'Habitatge i Millora Urbana, deduïdes de les fiances de lloguer dipositades a l'INCASOL. Dades referides al 3er Trimestre de 2015, deduïnt un 15% per obtenir la renda neta.

¹⁷ Departament Estadística de l'Ajuntament de Barcelona. A partir de les dades del Col·legi de Registradors de la Propietat, publicades al web del Departament de Territori i Sostenibilitat de la Generalitat de Catalunya.

BARRI		nombre de contractes				RENDES					
		contractes LAU	lloguer turístic	total oferta	% lloguer turístic	RENDA*	LLOGUER/ MES	n vegades	VALOR VENDA	rendibilitat airBnB	rendibilitat lloguer
1	el Raval	1.583	727	2.310	31,5%	2.644	556	4,76	170.400	18,62%	3,91%
2	el Barri Gòtic	630	559	1.189	47,0%	2.953	657	4,49	225.000	15,75%	3,50%
3	la Barceloneta	566	212	778	27,3%	2.699	536	5,04	190.100	17,03%	3,38%
4	St Pere, Sta Caterina i la Ribera	982	692	1.674	41,3%	2.638	620	4,26	257.200	12,31%	2,89%
5	el Fort Pienc	910	539	1.449	37,2%	1.964	640	3,07	250.000	9,43%	3,07%
6	la Sagrada Família	1.461	1160	2.621	44,3%	2.282	628	3,63	262.300	10,44%	2,87%
7	la Dreta de l'Eixample	1.430	2294	3.724	61,6%	3.564	894	3,99	364.700	11,73%	2,94%
8	l'Antiga Esquerra de l'Eixample	1.614	1123	2.737	41,0%	3.245	787	4,12	306.400	12,71%	3,08%
9	la Nova Esquerra de l'Eixample	1.794	662	2.456	27,0%	3.006	686	4,38	228.400	15,79%	3,60%
10	Sant Antoni	1.165	876	2.041	42,9%	2.127	678	3,14	229.300	11,13%	3,55%
11	el Poble Sec - AEI Parc Montjuïc	1.109	942	2.051	45,9%	1.988	536	3,71	128.300	18,60%	5,02%
26	Sant Gervasi - Galvany	1.340	393	1.733	22,7%	3.462	1.073	3,23	583.800	7,12%	2,20%
27	el Putxet i el Farró	938	255	1.193	21,4%	2.871	714	4,02	361.200	9,54%	2,37%
31	la Vila de Gràcia	2.224	1292	3.516	36,7%	2.656	631	4,21	338.300	9,42%	2,24%
32	el Camp d'en Grassot i Gràcia Nova	937	362	1.299	27,9%	2.869	639	4,49	250.500	13,74%	3,06%
64	el Camp de l'Arpa del Clot	1.059	339	1.398	24,3%	2.764	569	4,86	214.900	15,43%	3,18%
66	el Parc i la Llacuna del Poblenou	305	203	508	39,9%	3.190	658	4,85	203.000	18,86%	3,89%
67	la Vila Olímpica del Poblenou	153	210	363	57,8%	3.878	997	3,89	322.000	14,45%	3,72%
68	el Poblenou	781	595	1.376	43,2%	2.758	649	4,25	242.100	13,67%	3,22%
69	Diagonal Mar i el Front Marítim del Poblenou	182	228	410	55,6%	3.892	1.200	3,24	638.500	7,31%	2,26%

Càlcul segons Escenari 1 i per tant la RENDA* es calcula amb l'ocupació hotelera. Elaboració pròpia a partir de les dades del web Airbnb.

En tots aquests barris els resultats confirmen que la renda obtinguda per explotació mitjançant el sistema Airbnb és de l'ordre de 4 vegades la renda d'un lloguer tradicional, ja que en la majoria de casos oscil·la entre 3 i 5 vegades.

Els barris on la diferència és més favorable a l'explotació de mitjançant allotjament turístic són els de Ciutat Vella (4-5 vegades), i alguns barris de Sant Martí que també tenen valors d'aquest mateix ordre. En aquests mateixos barris podem observar que la rendibilitat mitjançant l'explotació turística és molt elevada, arribant en molts casos a valors de l'ordre del 15-18%.

En el cas dels barris de l'Eixample la diferència de rendes és de l'ordre de 4 vegades, i les rendibilitats que s'aconsegueixen amb el model turístic rondan el 10-15%. En aquest grup cal afegir el barri de Poble Sec, ja que té uns valors molts similars (la renda es multiplica per 3,7 i la rendibilitat és del 18%).

Pel que fa a les rendibilitats, s'ha de tenir en compte que la rendibilitat amb lloguers tipus 'airbnb' s'ha comparat amb la rendibilitat neta del lloguer tradicional, atès que a les rendes mitjanes obtingudes de les fiances de l'INCASOL s'ha deduït un 15% en concepte de vacants i impagats. En els barris que adjuntem en el quadre per ser els que tenen més presència de lloguer turístic, podem concloure que la rendibilitat és clarament favorable al model 'airbnb' front el model tradicional, ja que en general la rendibilitat és quatre vegades superior a la rendibilitat de l'habitatge tradicional.

Escenari 2: considerant l'ocupació d'Apartur

En cas de utilitzar l'escenari 2, és a dir, considerar com a ocupació dels habitatges turístic un 65% d'acord a les dades d'APARTUR, els resultats econòmics són més desfavorables que en el cas anterior, si bé continuen sent molt atractius per l'arrendador: la renda obtinguda per explotació mitjançant el sistema Airbnb és de l'ordre de 3 vegades la renda d'un lloguer tradicional i la rendibilitat del lloguer turístic de l'ordre del 10%.

A nivell de barris es manté la mateixa jerarquia, sent els barris on s'aconsegueix una major rendibilitat els de Ciutat Vella, l'Eixample i alguns barris de Sant Martí.

Taula 17. Rendibilitat dels allotjaments turístics segons ocupació Escenari 2 (Apartur)

Barri	RENDA*	Lloguer/ MES	n vegades	Valor renda	Rendib. airBnB	Rendib. lloguer
el Raval	2.108	556	3,79	170.400	14,84%	3,91%
el Barri Gòtic	2.361	657	3,59	225.000	12,59%	3,50%
la Barceloneta	2.156	536	4,03	190.100	13,61%	3,38%
Sant Pere, Santa Caterina i la Ribera	2.108	620	3,40	257.200	9,83%	2,89%
el Fort Pienc	1.570	640	2,45	562.100	3,35%	1,37%
la Sagrada Família	1.817	628	2,89	262.300	8,31%	2,87%
la Dreta de l'Eixample	2.844	894	3,18	364.700	9,36%	2,94%
l'Antiga Esquerra de l'Eixample	2.597	787	3,30	306.400	10,17%	3,08%
la Nova Esquerra de l'Eixample	2.389	686	3,48	228.400	12,55%	3,60%
Sant Antoni	1.700	678	2,51	229.300	8,90%	3,55%
el Poble Sec - AEI Parc Montjuïc	1.588	536	2,96	128.300	14,85%	5,02%
Sant Gervasi-Galvany	2.758	1073	2,57	583.800	5,67%	2,20%
El Putxet i el Farró	2.288	714	3,20	361.200	7,60%	2,37%
La Vila de Gràcia	2.124 €	631	3,37	338.300	7,53%	2,24%
El Camp d'en Grassot i Gràcia Nord	2.290 €	639	3,58	250.500	10,97%	3,06%
El Camp de l'Arpa del Clot	2.204 €	569	3,87	214.900	12,30%	3,18%
el Parc i la Llacuna del Poblenou	2.540 €	658	3,86	203.000	15,01%	3,89%
la Vila Olímpica del Poblenou	3.099 €	997	3,11	322.000	11,55%	3,72%
el Poblenou	2.212 €	649	3,41	242.100	10,96%	3,22%
Diagonal Mar Front Marítim Poblenou	3.101 €	870	3,57	638.500	5,83%	1,63%

Càlcul segons Escenari 2 i per tant la RENDA* es calcula amb l'ocupació d'Apartur. Font: Elaboració pròpia a partir de les dades del web Airbnb.

Escenari 3 : considerant dades de renda i ocupació del web Inside Airbnb

Per contrastar els resultats calculats a partir de les dades d'oferta del portal d'Airbnb, hem repetit el mateix anàlisi utilitzant les dades extretes del portal 'Inside Airbnb'. Segons les dades d'aquest portal tots els barris estudiats tenen unes rendibilitats d'allotjament turístic quelcom inferiors a les calculades en els escenaris 1 i 2, si bé és confirmen la mateixa conclusió de que la rendibilitat en el sistema d'explotació d'allotjament turístic és superior a la del models de lloguer d'habitatge tradicional.

En aquest cas, les dades confirmen que l'exploració d'allotjament turístic pot generar el doble de rendibilitat que el sistema de lloguer tradicional, és a dir, una rendibilitat quelcom inferior al resultat obtingut en els escenaris anteriors, però que segueix incentivant al canvi de model de gestió del lloguer de l'habitatge tradicional a l'allotjament turístic.

Taula 18. Rendibilitat dels allotjaments turístics segons ocupació Escenari 3 (Airbnb)

Barri	airBnB	Lloguer/ MES	n vegades	Valor renda	Rendib. airBnB	Rendib. lloguer
1 el Raval	1.156 €	556	2,08	170.400	8,14%	3,91%
2 el Barri Gòtic	1.519 €	657	2,31	225.000	8,10%	3,50%
3 la Barceloneta	1.042 €	536	1,95	190.100	6,58%	3,38%
4 St Pere, Sta Caterina i la Ribera	1.302 €	620	2,10	257.200	6,07%	2,89%
5 el Fort Pienc	1.175 €	640	1,84	562.100	2,51%	1,37%
6 la Sagrada Família	1.218 €	628	1,94	262.300	5,57%	2,87%
7 la Dreta de l'Eixample	1.712 €	894	1,91	364.700	5,63%	2,94%
8 l'Antiga Esquerra de l'Eixample	1.324 €	787	1,68	306.400	5,19%	3,08%
9 la Nova Esquerra de l'Eixample	1.081 €	686	1,58	228.400	5,68%	3,60%
10 Sant Antoni	1.135 €	678	1,67	229.300	5,94%	3,55%
11 el Poble Sec - AEI Parc Montjuïc	1.027 €	536	1,91	128.300	9,61%	5,02%
26 Sant Gervasi-Galvany	1.312 €	1073	1,22	583.800	2,70%	2,20%
27 El Putxet i el Farró	1.153 €	714	1,61	361.200	3,83%	2,37%
31 La Vila de Gràcia	1.139 €	631	1,81	338.300	4,04%	2,24%
32 Camp d'en Grassot i Gràcia Nord	1.142 €	639	1,79	250.500	5,47%	3,06%
64 El Camp de l'Arpa del Clot	991 €	569	1,74	214.900	5,53%	3,18%
66 el Parc i la Llacuna del Poblenou	1.341 €	658	2,04	203.000	7,93%	3,89%
67 la Vila Olímpica del Poblenou	1.469 €	997	1,47	322.000	5,47%	3,72%
68 el Poblenou	1.063 €	649	1,64	242.100	5,27%	3,22%
69 Diagonal Mar i el Front Marítim del Poblenou	1.724 €	870	1,98	638.500	3,24%	1,63%

Font: Càlcul segons Escenari 3. Elaboració pròpia a partir de les dades del web Inside Airbnb

En resum, en tots els escenaris estudiats podem considerar que la rendibilitat que s'obté explotant l'habitatge per allotjament turístic és molt superior a la que s'obtingria en el mercat de lloguer tradicional (entre 2-2,5 vegades, depenen de l'escenari).

Cal esmentar que aquesta major rendibilitat s'ha d'afegir un menor risc de la inversió en relació al lloguer d'habitatge, atès que en general hi ha menys risc d'impagats pel fet que són estades molt curtes que no solen generar situacions de llargues ocupacions sense pagar lloguer.

Finalment, hem comprovat que la distribució espacial dels habitatges turístics no és neutre sinó que està altament concentrada en els barris centrals de la ciutat. Aquest fet fa que en aquests barris el mercat de l'habitatge en lloguer convencional es vegi amenaçat per la reducció de l'oferta, ja de per sí escassa, que suposa la transformació d'habitatges de lloguer convencional a allotjament turístic temporal.

D'altra banda, hem pogut constatar que a la resta de barris aquest fenomen és molt més moderat, no per manca de rendibilitat econòmica teòrica¹⁸ sinó per manca de demanda, atès la tendència del turista de buscar localitzacions en el centre de les ciutats.

3.4.5. Distribució de la rendibilitat d'allotjament turístic per tipologia de l'habitatge.

En els apartats anteriors, s'ha posat de manifest la relació entre rendibilitat i localització, comprovant l'atractiu del darrer impacta en el preu/dia i en el grau d'ocupació. En aquest apartat, s'analitza si existeix una relació i quines característiques presenta entre rendibilitat i tipologia d'habitatges.

La manca de dades en detall respecte de les característiques dels habitatges fa impossible plantejar aquest exercici en termes quantitatius, tanmateix, a la vista dels continguts de les entrevistes i de les dades per localització és possible construir qualitativament aquesta vinculació. S'ha de tenir en compte que les característiques dels diferents teixits que configuren la ciutat de Barcelona venen fortament condicionats per la seva localització geogràfica. Així doncs, la important concentració del fenomen dels allotjaments turístics en determinades zones de la ciutat coincideix amb uns teixits urbans amb fortes particularitats, i d'aquí que es pugui establir un vincle.

En termes generals, es pot considerar que l'oferta d'allotjaments turístics es divideix en 3 grans grups si la tipologia l'associem a la seva grandària:

Habitatges grans i singulars

En aquest grup es consideren els habitatges grans i molt grans que pertanyen a finques senyorials o regies i que es troben principalment en determinades àrees de l'Eixample. En particular, aquelles finques que van ser les primeres en edificar-se quan el Pla Cerdà va ser aprovat. En aquest grup també trobem els àtics i

¹⁸ Els lloguers turístics existents en els barris més perifèrics tenen rendibilitats molt superior a la del lloguer tradicional, si bé donada l'escassa demanda, en aquests moments no suposen un impacte real sobre el mercat d'habitatge de lloguer tradicional. Tanmateix, podria revertir-se la situació en cas que les llicències d'HUTs només es permetessin a la perifèria.

apartaments grans amb importants terrasses d'ús privat i tots aquells habitatges que tenen una gran singularitat, que són peces úniques.

En realitat, es tracta d'una tipologia que difícilment troba encaix en el mercat de lloguer residencial convencional, donat que la seva singularitat comporta uns preus molt elevats. Fins ara en el nostre context i per raons socioculturals i econòmiques, el lloguer no es contempla a partir d'un determinat import de lloguer: bé perquè econòmicament i financera és més atractiu optar per la compra o bé, perquè el potencial usuari que prefereix el lloguer a la compra no correspon a aquesta franja de renda i per tant queda fora del seu abast.

Tradicionalment molts d'aquests habitatges ja han anat transformant-se de l'ús residencial al d'oficina. La intensitat amb la que aquest procés es va produir a finals dels anys 80 va portar a l'Ajuntament de Barcelona a limitar la terciarització de l'Eixample a través d'instruments legals urbanístics (ordenança¹⁹ i Pla Especial). En aquests moments, l'ús turístic d'aquest tipus d'habitatges és una nova alternativa, si es té en compte aquestes restriccions, que el mercat d'oficines ha patit fortament amb la crisi pel tancament de negocis i per una cartera de sobre oferta a escala de ciutat i metropolitana d'oficines de nova construcció.

Estudis o habitatges petits i singulars (>40m²)

En aquest grup es poden considerar els habitatges més petits, tipus estudi, que poden estar conformats per un únic espai amb bany. En alguns casos, com els quarts de casa de la Barceloneta poden inclús tenir 25m². La seva rendibilitat com a habitatges d'ús turístic és molt superior a la d'un lloguer convencional donat que el públic a qui van dirigits i seu poder adquisitiu és molt diferent. La seva ubicació també juga un paper rellevant, així un estudi d'aquestes dimensions a barris centrals o pròxims a la platja, com és el cas de la Barceloneta, és molt atractiu per aquest tipus d'ús. En alguns casos es podria dir que l'envelliment d'una població que ocupava aquest tipus d'habitatges en règims de lloguer, alguns encara corresponents a rendes antigues, han estat substituïts (no necessàriament desplaçats) per turistes, retirant aquests habitatges del parc de lloguer convencional de la ciutat.

Aquestes tipologies són habituals en teixits antics, en finques petites (d'una parcel·lació molt petita) i on els espais renovats juguen amb crear un ambient singular, per les vistes (des dels terrats) i per la localització.

La concentració d'alguns propietaris en els barris on abunda aquesta tipologia, com demostra els "multilistings" de les dades d'Airbnb, dona a entendre que hi hagué una adquisició d'habitatges per part de petits inversors que han protagonitzat el canvi d'ús.

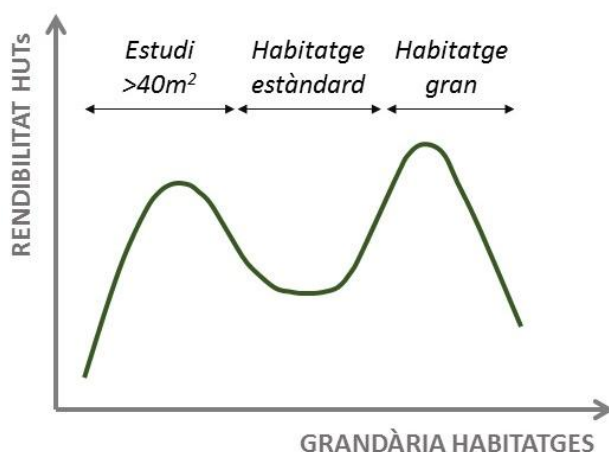
¹⁹ Modificació de l'Ordenança per a la Rehabilitació i Millora de l'Eixample de Barcelona, maig 1996. Entre d'altres mesures, l'ordenança per tal de mantenir una presència important de l'habitatge i conservar l'ambient tradicional del sector, mantenia els usos permesos per la clau 13a a la planta baixa i primera, però a partir de la planta segona només s'admetien els usos d'habitatge, residencial o els propis d'equipament.

Habitatge estàndard

En aquest darrer grup es troben habitatges entre 70 i 100 m², distribuïts per un àmbit geogràfic major entre Eixample i entorns, i poden correspondre a finques velles o modernes indistintament. En aquest sentit, la concentració d'oferta d'habitatges turístics a la Vila Olímpica en seria un exemple. Són habitatges que fàcilment poden passar d'un ús a l'altra en funció de la demanda. Cal tenir present que durant els anys més intensos de la crisi es van veure afectats tant la compra-venda com el lloguer d'habitatges i els preus d'ambdós van caure notablement.

En relació a la rendibilitat econòmica, el comportament d'aquests tres grups mostra una distribució assimilable a la distribució bimodal. És a dir, una distribució no estàndard, on la major rendibilitat es troba en l'oferta més singular i menor; i la rendibilitat més ajustada la trobarem per l'oferta estàndard i més nombrosa, tal com es mostra a la Figura 7.

Figura 7. Distribució Bimodal de la rendibilitat dels HUTs en relació a la seva tipologia.



Els habitatges grans i singulars poden obtenir unes rendes molt atractives i que seran competitives tant pel propietari respecte del lloguer convencional, com per l'usuari respecte a una oferta hotelera de qualitat assimilable.

Els habitatges més petits i singulars, tipus estudi, podran obtenir rendes més atractives com a habitatges d'ús turístic, ja que en aquest cas, el potencial usuari de lloguer convencional per a residència ha perdut poder adquisitiu a conseqüència de la crisi. Aquests habitatges tenen de l'ordre dels 30-40 m² i són atractius per a joves o per a parelles sense fills que són els que pateixen en aquests moments una situació més precària i pels quals un lloguer de 400 o 500 €/mes pot suposar més del 30% del seu sou o fins i tot del 50%.

Els habitatges estàndards és on els rendiments com a allotjament d'ús turístic està més ajustat i on els factors de localització i nivell d'ocupació seran més determinants. En una posició atractiva i un habitatge amb "encant", si la ocupació es manté per sobre del 50% de l'any, la rendibilitat d'ús turístic supera al lloguer convencional. Si l'ocupació es troba per sota del 40% pot arribar a ser igual o fins i tot inferior.

En aquest cas, on la rendibilitat de l'ús turístic o residencial ja no és tan marcada, cal també tenir en compte altres motivacions del propietari per destinar l'habitatge a un o l'altre. Aquí entren factors més subjectius i diversos, entre els quals volem destacar un que ha aparegut reiteradament entre els diferents agents entrevistats: el risc de la inversió. Sense voler caure en judicis de valor o prejudicis, la percepció del risc és un tema a tenir present, donat que l'impagament d'un lloguer afecta directament a la rendibilitat de l'immoble i pot arribar a ser un problema important per a un propietari. Dificilment amb l'ús temporal de l'habitatge turístic es donarà aquesta circumstància i en cas que passés els valors i l'impacte econòmic seria molt menor. En aquest sentit, caldria cercar mecanismes que reduïssin el risc i la seva percepció per promoure el lloguer tradicional enfront del turístic.

3.4.6. Rendibilitat lloguer habitatge en relació a l'oferta hotelera

La particularitat de l'allotjament d' habitatges turístics és que es porta a terme en els mateixos espais físics que l'habitatge convencional (edificis residencials i habitatges) però, en canvi, la formació dels preus de lloguer no té a veure amb el mercat residencial sinó amb el mercat turístic. Es a dir, els preus que es demanen per una estada temporal en habitatge turístic no depèn dels valors del mercat immobiliari d'habitatges, sinó dels preus de les habitacions hoteleres.

Barcelona, té un preu per habitació de l'ordre de 122€/nit²⁰, quelcom superior a la mitjana d'Airbnb considerant un apartament turístic (107 €/nit) i molt superior al lloguer d'una sola habitació (43 €/nit). Aquesta diferència es fa molt més evident, quan considerem que un apartament amb quatre llits pot tenir uns valors mitjans de 128€/nit, és a dir, la meitat de preu que costaria l'habitació d'un hotel mig.

Aquest fet, explica la millor rendibilitat de l'allotjament turístic en relació a l'habitatge tradicional, atès que el lloguer de l'habitatge no es forma en relació al mercat d'habitatges en lloguer sinó en relació als preus de l'oferta hotelera de la ciutat. D'aquesta manera s'explica que hi hagi una millor rendibilitat i, per tant, a les zones on hi ha una acusada demanda d'allotjaments turístics s'incentivi la transformació de l'oferta d'habitatges en lloguer a destinar-los com habitatges turístics.

3.4.7. Impacte econòmic al mercat de la compra-venda

A diferència del cas dels habitatges en règim d'arrendament, considerem que els HUTs no afecten directament al mercat de l'habitatge en venda. Això es degut principalment a que el nombre d'habitatge en règim d'allotjament turístic és insignificant en relació al parc d'habitatges en règim de propietat i, també, en relació a l'oferta existent d'habitatges en venda.

Es cert que l'incentiu del negoci que suposa l'allotjament turístic potencia l'adquisició d'edificis sencers per part d'inversors i, també, que petits inversors comprin habitatges per destinar-los a explotació d'HUTs. Tanmateix, cal tenir en compte que sempre ha existit un mercat de inversió de immobles per part de immobiliàries patrimonials o Fons d'inversió, tant de compra d'immobles residencials com terciaris, i que

²⁰ Trivago, índex de preus mitjans per habitació doble d'hotel. Barcelona febrer 2016

el fet de que actualment algun d'ells es destinin a l'habitatge turístic no implica cap alteració significativa de les condicions de mercat.

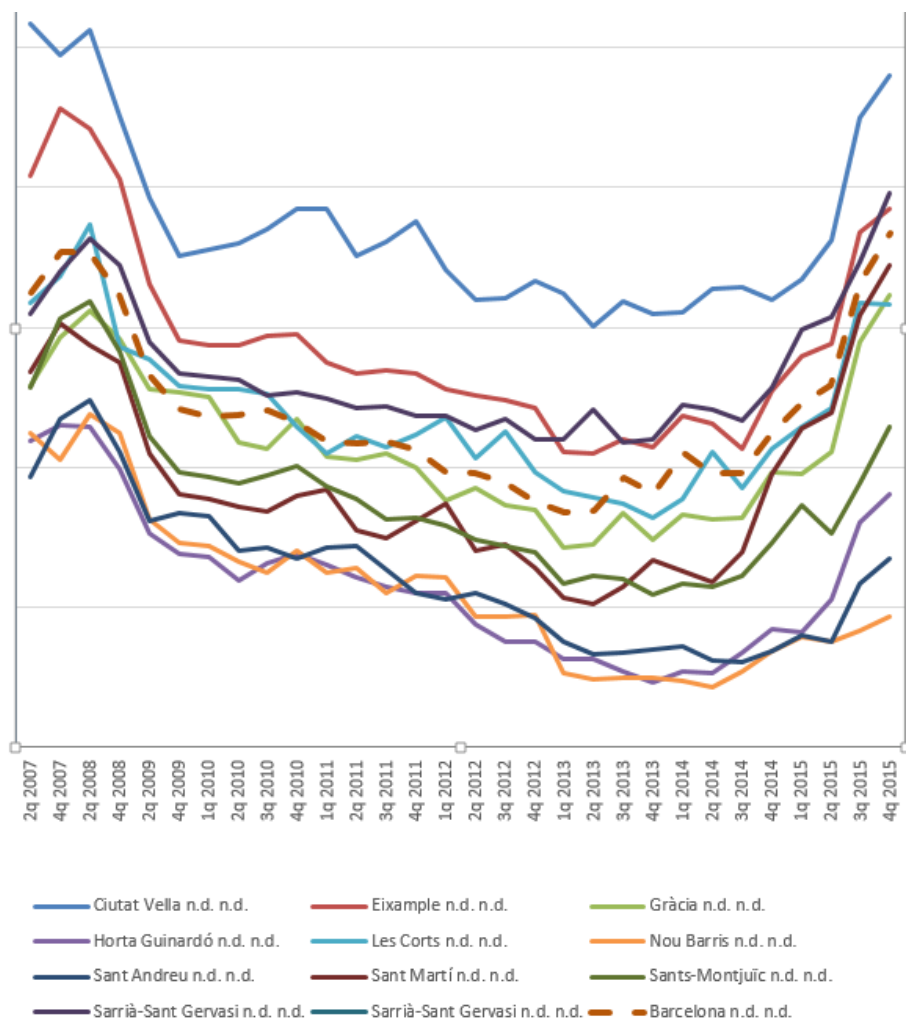
En aquest sentit cal esmentar que la incidència de la compra d'habitatge com a bé d'inversió, només afecta en èpoques altament expansives, de forta demanda de compra d'habitatge, contribuint a alimentar el creixement desmesurat de preus al realitzar-se diverses compra-vendes d'un mateix habitatge per extreure'n una rendibilitat immediata. Aquest fenomen es va viure a Barcelona els anys anteriors a la crisi del 2007, i sens dubte va un dels factors que va contribuir a l'alça artificial dels preus de l'habitatge.

En el cas de la compra per destinar els immobles a lloguer turístic, considerem que el nombre de transaccions no poden afectar el mercat de compravenda d'habitatge, sobre tot perquè no es concentren únicament en períodes de forta demanda, i en cap cas, són compres per revendre a curt termini sinó inversions a mig o llarg termini, similars a les que sempre s'han fet per destinar al mercat de lloguer d'habitatges o oficines.

3.4.8. Impacte econòmic en els preus de renda del lloguer d'habitatge principal

A partir de la crisi de 2007, el preu de lloguer va patir a Barcelona ciutat un descens continuat, arribant a mínims històrics l'any 2012-2013; a partir d'aquell moment, els preus van començar a pujar de manera que pràcticament s'han arribat a recuperar els valors d'abans de la crisi. La següent gràfica, elaborada a partir de informació de l'Idealista reflecteix la corba de preus de lloguer als diferents districtes de la ciutat.

Figura 8. Corba de preus de lloguer per districtes de Barcelona (2007-2015).



Font: Elaboració pròpia a partir de dades de l'Idealista. Lloguer €/m² mes

Si analitzem l'evolució de les rendes a partir de l'any 2015, podem observar amb més precisió la puja continuada de preus dels darrers anys. En general, l'increment del preus es degut a factors lligats amb una certa recuperació econòmica:

- Barcelona és la primera ciutat de Catalunya on es constata una certa recuperació econòmica del mercat immobiliari, que probablement s'escamparà com una taca d'oli a d'altres indrets del país.
- Recuperació d'una part de la demanda d'habitatge després d'una forta retracció que ha durat tots els darrers anys de la crisi. La dificultat d'accés al crèdit hipotecari, la dificultat d'aconseguir un estalvi previ del 30% del valor de l'habitatge i la por i desconfiança del comportament del mercat hipotecari són alguns dels factors que expliquen que bona part de la demanda no accedeixi al mercat de venda i opti pel mercat en règim de lloguer.

- c) La recuperació de l'interès per l'habitatge en lloguer d'una part de la demanda, es troba amb una situació d'escassetat de l'oferta d'habitatge en règim de lloguer, provocant una pressió a l'alça dels preus de lloguer.

En aquest context general del mercat immobiliari, cal afegir la popularització del règim d'allotjament turístic temporal mitjançant portals immobiliaris que faciliten el contacte entre la propietat i els hostes i que permet al propietari obtenir una millor rendibilitat que el sistema de lloguer convencional.

Aquest fenomen, que apareix a Barcelona al voltant de l'any 2010 i que irromp amb força a partir del 2012, contribueix a disminuir l'oferta d'habitatges en lloguer en algunes zones de la ciutat, oferta molt escassa en relació a la demanda i, per tant, contribueix a incentivar l'alça de preus de lloguer. No es tracta de l'única causa de l'increment dels preus de lloguer, però al restringir l'oferta, es evident que contribueix a incentivar-la.

Si analitzem el comportament a nivell espacial (veure quadre annex), podem observar que la majoria de districtes han sofert uns increments en el període 2012-2015 superiors al 20%, a excepció de Les Corts, Nou Barris i Sant Andreu.

Taula 19. Increment de lloguer per districte 1erQ 2013- 1erQ 2016.

Districte	1er Q 2013	1erQ 2016	2013-2016
	lloguer/m2/mes	lloguer/m2/mes	increment de renda
Ciutat Vella	14,5	17,7	21,9%
Eixample	12,2	16,0	31,0%
Gràcia	10,8	14,9	37,3%
Horta Guinardó	9,3	11,6	25,2%
Les Corts	11,7	13,6	16,3%
Nou Barris	9,0	10,4	15,4%
Sant Andreu	9,5	10,1	6,6%
Sant Martí	10,1	14,2	40,2%
Sants-Montjuïc	10,3	13,2	27,8%
Sarrià-Sant Gervasi	12,4	15,3	23,0%
Barcelona	11,4	15,2	33,5%

Font: Elaboració pròpia a partir de dades de l'Idealista.

Si comparem aquestes dades amb altres ciutats, es posa de manifest que Barcelona és amb molta diferencia la que ha tingut un increment del preu del lloguer més elevat. De les dades estudiades a partir de la informació del portal immobiliari Idealista en aquest mateix període, podem comprovar:

- El creixement mig de les 18 ciutats estudiades de la província de Barcelona es de l'ordre del 10%, amb alguns municipis que tenen decreixement (Igualada, Manresa, Vilafranca).
- Només tenen creixements importants (16-30%) ciutats properes a Barcelona o de incidència turística (Sant Andreu de Llavaneres, Sitges, Castelldefels, Sant Cugat del Vallès i Badalona) i, en cap cas s'arriben als increments enregistrats a Barcelona ciutat.
- De la resta de capitals catalanes només Girona ha tingut en aquest període un increment positiu (2,5%), mentre que Tarragona ha tingut un decreixement del -2,1% i Lleida del -7,5%.
- Madrid ha tingut en aquest període un increment molt inferior al de la ciutat de Barcelona, amb una mitjana de l'ordre del 14,5%, oscil·lant en funció dels barris entre valors negatius (Barajas, Carabanchel, Hortaleza, etc.) i uns increments màxims de l'ordre del 16 i 21% als barris de Retiro, Centro, Salamanca i Tetuán.
- La resta de capitals espanyoles han experimentat majoritàriament en aquest període un decreixement dels lloguers a excepció de ciutats com Palma de Mallorca (28,7%), Màlaga (13,3%) i València(10,1%).

En resum, comparant els increments del lloguer a Barcelona en els darrers anys amb ciutats tant catalanes com espanyoles, podem constatar que l'increment dels lloguers a Barcelona ha estat molt per sobre de la resta de ciutats. Cal esmentar que es tracta del període en que més s'ha incrementat el nombre d'allotjaments turístics i que Barcelona és la ciutat on més s'ha estès aquest fenomen.

Malgrat que, com hem esmentat anteriorment, són moltes les causes susceptibles de incidir en l'increment dels preus de lloguer, és evident que, en el cas de Barcelona, l'afluència del model d'allotjament turístic hi ha contribuït directament en el barri on ha tingut un pes significatiu en relació al nombre de contractes de lloguer convencional.

El motiu principal es que en els barris on la rendibilitat obtinguda mitjançant l'allotjament turístic és molt superior al lloguer tradicional d'habitatge, una part dels habitatges que acaben contracte es desvien al nou model de comercialització d'allotjament turístic, sent un factor que incideix en la disminució de l'oferta de lloguer per habitatge i, conseqüentment, contribueix a l'increment dels preus. Aquest fet és important en els barris on el lloguer d'habitatge turístic té un pes significatiu en relació al nombre de contractes anuals de lloguer, ja que contribueix a reduir l'oferta d'habitatge en règim de lloguer que ja per sí es força escassa.

En un context alcista del lloguer d'habitatge per diferents motius, la restricció de l'oferta que suposa en alguns barris l'allotjament turístic, contribueix directament a potenciar un alça dels preus del lloguer d'habitatge principal. Cal tenir en compte que la petita dimensió del mercat de lloguer, amb un parc en oferta reduït, fa que la reducció de l'oferta tingui una repercussió evident en els preus dels contractes de lloguer d'habitatge.

Taula 20. Preus de lloguer i increments per l'Àrea Metropolitana de Barcelona (1erQ 2013- 1erQ 2016)

Municipis	3q 2013	1q 2016	2013-2016
	lloguer/m2/mes	lloguer/m2/mes	increment de renda
Badalona	9,0	10,0	16,80%
Castelldefels	11,1	13,0	25,48%
Cerdanyola Del Vallès	7,0	9,2	1,32%
Cornellà	8,9	10,0	9,48%
Gavà	10,7	12,1	10,44%
Granollers	7,3	7,3	3,07%
Hospitalet De Llobregat	8,8	11,1	25,17%
Igualada	6,2	5,8	-1,02%
Manresa	5,8	5,1	-8,43%
Mataró	8,5	8,5	4,60%
Rubí	7,8	8,2	6,64%
Sabadell	7,6	8,1	13,67%
Sant Andreu De Llavaneres	8,5	10,8	30,29%
Sant Cugat Del Vallès	10,0	12,3	22,53%
Santa Coloma De Gramenet	8,1	9,0	12,52%
Sitges	10,8	12,4	18,04%
Terrassa	7,3	7,7	4,75%
Vilafranca Del Penedès	6,7	6,2	-4,63%

Font: Elaboració pròpia a partir de dades de l'Idealista.

Taula 21. Preus de lloguer i increments per les capitals de Província de Catalunya (3erQ 2013 – 1erQ2016)

Municipis	3q 2013	1q 2016	2013-2016
	lloguer/m2/mes	lloguer/m2/mes	increment de renda
Girona	7,3	7,5	2,5 %
Lleida	5,9	5,4	-7,5%
Tarragona	7,0	6,8	-2,1%

Font: Elaboració pròpia a partir de dades de l'Idealista.

Taula 22. Preus de lloguer i increments per l'Àrea Metropolitana de Madrid (1erQ 2013 – 1erQ2016)

Municipis	3q 2013	1q 2016	2013-2016
	lloguer/m2/mes	lloguer/m2/mes	increment de renda
Arganzuela	10,9	12,2	8,29%
Barajas	10,0	10,2	-1,54%
Carabanchel	9,2	8,9	-2,28%
Centro	13,5	15,9	16,11%
Chamartín	12,6	13,6	10,69%
Chamberí	13,0	14,8	12,93%
Ciudad Lineal	10,5	11,3	8,30%
Fuencarral	10,2	10,7	6,51%
Hortaleza	10,7	10,9	-3,91%
Latina	8,9	9,4	4,21%
Moncloa	11,8	12,8	11,06%
Moratalaz	8,5	8,9	-0,45%
Puente De Vallecas	9,1	9,0	-2,02%
Retiro	11,4	13,5	18,24%
Salamanca	13,6	15,6	15,52%
San Blas	9,5	9,6	1,05%
Tetuan	11,3	12,9	21,07%
Usera	8,8	9,7	7,78%
Vicálvaro	8,2	8,4	-2,45%
Villa De Vallecas	8,8	9,2	1,71%
Villaverde	8,0	8,2	-2,39%
Madrid -ciutat	11,3	12,9	14,50%

Font: Elaboració pròpia a partir de dades de l'Idealista.

Taula 23. Preus de lloguer i increments per CCAA (1erQ 2013 – 1erQ2016)

municipi	1er Q 2013 lloguer/m2/mes	1erQ 2016 lloguer/m2/mes	2013-2016 increment de renda
Andalucía			
Almería	5,3	5,3	-0,4%
Cádiz	8,7	7,7	-12,5%
Córdoba	6,2	5,9	-5,6%
Granada	6,3	6,1	-3,0%
Huelva	5,6	5,4	-4,2%
Jaén	4,9	4,6	-7,1%
Málaga	7,1	8,0	13,3%
Sevilla	7,7	7,6	-0,7%
Aragón			
Huesca	5,9	5,6	-4,4%
Teruel	4,6	4,7	2,4%
Zaragoza	6,6	6,6	0,1%
Asturias			
Oviedo	6,6	6,1	-7,9%
Baleares			
Palma De Mallorca	7,9	10,2	28,7%
Canarias			
Palmas De Gran Canaria	7,3	7,7	4,7%
Santa Cruz De Tenerife	6,2	6,3	1,2%
Cantabria			
Santander	7,0	7,0	-0,6%
Castilla La Mancha			
Albacete	5,1	4,6	-8,5%
Ciudad Real	5,5	4,8	-12,3%
Cuenca	4,7	4,6	-3,4%
Guadalajara	5,6	5,3	-5,6%
Toledo	5,7	5,4	-5,7%
Castilla Y León			
Ávila	4,7	4,2	-9,5%
Burgos	6,1	5,7	-6,2%
Palencia	5,3	5,2	-2,3%
León	5,3	5,0	-5,1%
Salamanca	6,6	6,5	-2,1%
Segovia	5,8	5,6	-3,8%
Soria	5,5	5,0	-8,3%
Valladolid	5,8	5,8	0,2%
Zamora	4,6	4,6	0,5%
Comunidad Valenciana			
Alicante / Alacant	5,9	6,0	1,2%
Castellón	4,9	4,6	-5,9%
València	6,2	6,8	10,1%
Euskadi			
Bilbao	10,7	10,3	-3,7%
San Sebastián	11,1	11,7	5,1%
Vitoria	8,4	8,0	-4,3%
Extremadura			
Badajoz	4,9	5,0	3,7%
Cáceres	4,5	4,3	-4,7%
Galicia			
Lugo	4,6	4,0	-12,3%
A Coruña	5,9	6,0	1,7%
Ourense	4,3	4,3	-0,2%
Pontevedra	5,3	5,3	-0,8%
La Rioja			
Logroño	5,5	5,3	-5,3%
Murcia			
Murcia	6,0	6,1	0,6%
Navarra			
Pamplona	7,1	7,0	-0,6%

Font: Elaboració pròpia a partir de dades de l'Idealista

4 CONCLUSIONS

1. **El factor de centralitat sovint té un efecte pervers de competència entre diferents usos pel mateix espai construït.** El planejament urbanístic no fa distincions en els teixits consolidats entre usos diversos, de manera que és el lliure mercat el que determina quin serà l'ús predominant.
2. **Els usos que competeixen a les àrees centrals de les ciutats principalment són: oficina, hotels i habitatges.** En funció de la conjuntura econòmica de mercat un ús predomina sobre un altre, fins al punt de transformar la distribució d'usos alguns barris de la ciutat.
3. **El creixement del sector turístic i els canvis en els patrons de comportament del turista han fet sorgir noves formes d'allotjament turístic.** Una nova oferta que ocupa espais fins ara associats exclusivament a l'habitatge o residència permanent: els habitatges d'ús turístic (HUTs). Es tracta d'una tipologia que era pròpia de les destinacions de sol i platja i molt estacional i que s'ha estès en els darrers anys a les àrees urbanes.
4. **La localització d'aquesta nova oferta d'allotjament turístic mostra un elevat grau de concentració territorial que ve a reforçar els factors de centralitat i d'atractiu turístic.** A Barcelona la localització territorial dels HUTs conformen una taca grossa al voltant del centre històric, amb matisos quan es mira i analitza de més a prop.
5. **L'oferta dels habitatges d'ús turístic presenta diferents models de negoci:**
 - a. **Model Professional:** Un model més professionalitzat amb diferents rols (inversor, gestor, comercialitzador) i una cartera de HUTs important (gestió de inversions i de patrimonis grans o petits), de vegades fins i tot en edificis sencers en zones urbanes de teixits i edificacions de major qualitat. Tenen consciència de negoci i d'activitat econòmica, on s'han refugiat part de les inversions i del sector immobiliari, com a resultat de la crisi.
 - b. **Model Amateur:** Un model associat a l'aparició dels portals de comercialització per internet (fins i tot anteriors a Airbnb), que poden operar en condicions de legalitat o per contra que ho fan furtivament, i on s'han refugiat moltes persones afectades per la crisi econòmica buscant millor rendibilitat del seu patrimoni.
6. **És evident que els habitatges d'ús turístic tenen una rendibilitat econòmica que els fa atractius com a negoci.** Aquest atractiu podria venir reforçat pel fet de que el turisme és un dels sectors que menys ha patit la crisi i ha mantingut creixements positius al llarg de tots aquests anys.

7. **Des del punt de vista de negoci i de rendibilitat econòmica, la seva competència és el sector hotelier; mentre que a nivell físic i d'espais competeixen amb l'habitatge permanent.** Els HUTs utilitzen l'habitatge per competir amb els hotels. Han ocupat principalment un nínxol de demanda que al sector hotelier no li és fàcil captar per la rigidesa de la seva oferta: el turisme familiar i el de grups. Tot i la creixent diversificació "temàtica" dels establiments hotelers l'experiència en un hotel és força homogènia i difícilment s'adapta, a un preu competitiu, a necessitats més específiques: viatjar amb nens petits o viatjar en grups familiars o d'amics.

8. **La rendibilitat dels HUTs com a negoci depèn dels ingressos que vindran determinats pel preu/dia i el nivell d'ocupació;** el comportament dels quals no és neutre arreu de la ciutat, sinó que vindrà condicionat per la localització i per la tipologia de l'habitatge.

Els resultats obtinguts en aquest treball confirmen que el sistema d'explotació de lloguer vacacional es clarament més rendible que el model de lloguer tradicional: la renda obtinguda es entre 2,35 i 4,07 vegades superior al model tradicional i la rendibilitat mitjana estimada oscil·la entre un 7,68%-13,40%, molt superior a l'obtinguda amb el lloguer tradicional (3-4%).

Aquests resultats s'han de interpretar com una pressió econòmica al canvi de model arreu de la ciutat, si bé l'extensió del fenomen dependrà de la conjuntura de mercat: actualment a les zones centrals de la ciutat la pressió és molt acusada per la forta demanda d'allotjament turístic existent, mentre que a les zones més perifèriques la demanda és escassa.

9. **A nivell de localització, de nou torna a posar-se de manifest que els barris que tenen major atractiu turístic i centralitat són aquells on la rendibilitat és més alta (preu/dia més car i millors percentatges d'ocupació).** El turista prima la posició de proximitat respecte dels pols d'atracció turística com a part de l'experiència de la visita a la ciutat.

D'altra banda, hem pogut constatar que en els barris més perifèrics aquest fenomen és molt més moderat, no per manca de rendibilitat econòmica teòrica sinó perquè actualment no existeix suficient demanda, atès la tendència del turista de buscar localitzacions en el centre de les ciutats.

10. **A nivell de tipologia de l'habitatge:**

- a. **Els habitatges més grans són els que troben en aquesta modalitat (en aquest ús) les rendibilitats més atractives.** Els pisos més grans amb dificultats per encaixar al mercat de lloguer del mercat convencional, han trobat una nova oportunitat com a HUTs destinats a grups o famílies. L'atractiu del barri en aquest cas ve per defecte ja que aquestes tipologies només es troben en determinades àrees de la ciutat i corresponen a les de major centralitat.

- b. **Els habitatges petits i mitjans tenen una rendibilitat més variable i sensible a l'atractiu de l'entorn, del barri i del propi habitatge.** Els habitatges petits i en localitzacions atractives poden ser molt rendibles com a HUTs ja que el potencial ocupant com a habitatge convencional té en aquests moments un poder adquisitiu inferior al turista.

11. El nivell d'ocupació serà el factor determinant de la rendibilitat d'aquesta modalitat. Tanmateix, tot i que com ja s'ha comentat es tracta d'un negoci rendible, aquest amaga situacions molt diverses:

- a. Els HUTs que superen una ocupació anual del 50% tenen en els barris centrals un rendiment econòmic clarament atractiu i per sobre del que obtindrien d'un lloguer convencional.
- b. Els HUTs que no arriben al 40% de l'ocupació anual no presenten unes rendibilitats tant allunyades del lloguer convencional per la mateixa localització, i dependrà del propietari la elecció d'un o altre model de negoci.

12. L'abundància i en alguns casos sobre oferta de HUTs en determinades àrees centrals de la ciutat fan que la ocupació no sigui una condició garantida, ni pel model de negoci professional, ni per l'amateur. De fet el sector professional cada cop més es planteja una cartera de serveis com a complement de l'oferta d'allotjament per afegir valor al seu producte, mentre que el model amateur troba més dificultats per mantenir els nivells d'ocupació.

13. Les motivacions dels propietaris d'habitatges per optar per aquest model de negoci (de HUTs) són múltiples, entre les quals cal tenir en compte:

- a. l'efecte o impacte de la crisi que va reduir notablement els preus del lloguer tradicional amb l'esclat de la bombolla immobiliària; els HUTs són una alternativa de negoci pels professionals i un refugi pels amateurs.
- b. la reducció del risc de la inversió, donat que els HUTs són un model on la morositat és molt baixa i poc freqüent enfront de situacions més complexes en el lloguer convencional.
- c. les possibilitats d'arribar a un públic major al generalitzar-se les plataformes de lloguer de curta estada.

14. De tot lo anterior es desprèn que la irrupció del fenomen de l'allotjament turístic, ha tingut una incidència molt important en els barris centrals de la ciutat i que al competir amb l'ús residencial convencional està impactant sobre el segment d'habitatge en lloguer:

- a. En els barris on la rendibilitat del model d'allotjament turístic és més elevada, es produeix una retirada dels habitatges del mercat de lloguer convencional per destinar-los a l'allotjament

turístic. Aquest fet provoca una reducció del parc d'oferta de lloguer, sobre un mercat que ja de per sí mateix és escàs.

- b. La manca d'oferta d'habitatges en règim de lloguer contrasta amb una millora de la demanda, fet que explica la forta puja dels preus del lloguer d'habitatge que s'ha produït recentment a Barcelona.

5. BIBLIOGRAFIA I WEBGRAFIA

Xifres oficials de població de Barcelona

<http://www.bcn.cat/estadistica/catala/dades/tpob/ine/a2014/sexe/barri.htm>

Habitatges de Barcelona segons tipologia

<http://www.bcn.cat/estadistica/catala/dades/timm/censhab/a2011/typo/t33.htm>

Habitatges de Barcelona segons tinença

<http://www.bcn.cat/estadistica/catala/dades/timm/censhab/a2011/hprincipals/t13.htm>

Divisió territorial de Barcelona per barris

<http://www.bcn.cat/estadistica/catala/terri/index.htm>

Evolució anual del mercat de lloguer a Barcelona per districtes i barris

http://territori.gencat.cat/ca/01_departament/06_estadistica/05_indicadors_i_estadistiques_dhabitatge/estadistiques_de_construccio_i_mercat_immobiliari/mercat_de_lloguer/lloguers_barcelona_per_districtes/

Airbnb

<http://insideairbnb.com/barcelona/>